

# Chambers Acquisition Finance Practice Guide 2021: Mexico Chapter

Category: Banking & Finance, Publications, Securitizations & Structured Finance, Structured Finance, Tax, Uncategorized, Workouts & Insolvency

written by Nader, Hayaux & Goebel | July 1, 2021

Take a look at our contribution to the Mexican Chapter of the Acquisition Finance 2021 Global Practice Guide of @Chambers. The Mexican chapter was prepared by partners [Adrián López](#) and [José Humberto Rocha](#) covering the most significant aspects of acquisition finance transactions, ranging from LBO's to security arrangements.

“Mexican banks (including credit and risk committees) adapted very fast to the lockdown, and performed very well despite the pandemic restraints and the increased workload derived from numerous “COVID-19 restructurings”.”

“As in many other jurisdictions, acquisition finance faces the challenge of creating comprehensive and reliable financial models for targets. In many sectors, it is expected that such uncertainty will begin to dissipate by the second semester of 2021, as vaccines become available to the population at large and companies can access more elements to adjust their business plans accordingly.”

You can read the full article at Chambers & Partners [website](#).

Download the full guide here [MEXICO Acquisition Finance 2021](#)

---

# El Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) de la Unión Europea y sus implicaciones en México

Category: Data Protection, Firm news

written by Nader, Hayaux & Goebel | July 1, 2021

Los avances tecnológicos exponenciales vistos en las últimas décadas, en particular el uso de big data y servicios digitales, potencializado por la nueva dinámica impuesta por la emergencia sanitaria derivada de la pandemia, han puesto mucha presión en la regulación de protección de datos personales, lo que ha hecho que las autoridades a nivel global se cuestionen si se requiere un régimen de protección más estricto.

En esta tendencia, el 25 de mayo de 2016, la Unión Europea emitió el Reglamento General de Protección de Datos (“GDPR” por sus siglas en inglés). El GDPR abrogó la Directiva de protección de datos (Directiva 95/46 /CE) de 1995 de la Unión Europea (la “UE”) (la “Directiva de la UE”), con el objetivo de reforzar la regulación en materia de protección de datos personales.

El GDPR es obligatorio para: (i) entidades establecidas en la UE, y (ii) entidades que encontrándose fuera de la UE, ofrezcan y dirijan sus productos o servicios a ciudadanos de la UE.

México, basándose en los principios de la Directiva de la UE, publicó el 5 de julio de 2010, la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares, y posteriormente, su regulación secundaria (la “Ley de Datos”).

La Ley de Datos no ha sido homologada al GDPR; sin embargo, las personas y sociedades mexicanas podrían estar obligadas a cumplir con el GDPR en caso de que (i) ofrezcan y entreguen productos o servicios de manera habitual a habitantes de la UE, o (ii) utilicen herramientas que les permitan rastrear cookies o direcciones IP de

personas que visiten su sitio web desde países de la UE.

En caso de incumplimiento, las personas o entidades mexicanas, o sus filiales en la UE, podrían estar sujetas a sanciones bajo el GDPR. Las multas pueden ser de hasta €20 millones o 4% del volumen de facturación anual. Durante los tres años de vigencia del GDPR, la Comisión Europea ha impuesto 680 multas, que suponen más de 287 millones de euros.(1)

La Ley de Datos y el GDPR comparten principios sustancialmente iguales:

1. La obligación de obtener el previo consentimiento del titular para el tratamiento de sus datos personales;
2. La obligación de contar con un aviso de privacidad, y ponerlo a disposición del titular previo al tratamiento de sus datos;
3. La facultad del titular para ejercer sus derechos de Acceso, Rectificación, Cancelación y Oposición (los “Derechos ARCO”);
4. Los conceptos de (i) responsable, quien es la persona que decide sobre el tratamiento de los datos personales del titular, y (ii) el encargado, quien es la persona que trata los datos personales del titular por cuenta del responsable; y
5. La obligación de designar a un delegado de protección de datos (DPO), quien será el encargado de supervisar el cumplimiento de la regulación.

Algunas de las obligaciones que incorporó el GDPR, que no están previstas aún en la regulación mexicana, son:

1. El derecho a la portabilidad, el cual faculta al titular a obtener una copia de sus datos personales tratados por el responsable;
2. Introduce el principio de protección de datos desde el diseño (Privacy by Design);
3. Establece obligaciones expresas respecto del consentimiento de un niño menor a 16 años; y
4. Obligaciones y requisitos nuevos en caso de que el responsable utilice tecnologías novedosas en el tratamiento de datos.

Como sugerencia, las Entidades mexicanas que puedan obtener y tratar datos de

residentes de la UE o las subsidiarias mexicanas de empresas internacionales, deben analizar el impacto del GDPR en sus operaciones en México, y considerar fortalecer su régimen de protección de datos personales, para cumplir con los estándares internacionales, incluyendo el GDPR, para evitar contingencias y multas.

## **The General Data Protection Regulation (GDPR) of the European Union and its implications in Mexico**

The exponential technological advances in recent decades, in particular the use of big data and digital services, enhanced by the new dynamics imposed by the health emergency derived from the pandemic, have stressed the current regulation on personal data protection, which has led authorities worldwide to question whether a stricter protection regime is required.

At the head of the trend, the European Union adopted on May 25, 2016, the General Data Protection Regulation (“GDPR”). The GDPR repealed the 1995 European Union (the “EU”) Data Protection Directive (Directive 95/46 /EC) (the “EU Directive”), with the purpose to provide more strict regulation regarding the protection of personal data.

The GDPR is mandatory for: (i) entities established within the EU, and (ii) entities resident outside the EU, which offer their products or services to EU citizens.

Mexico, following the principles of the EU Directive, published on July 5, 2010, the Federal Law for the Protection of Personal Data in Possession of Individuals, and subsequently, the secondary regulation (the “Data Law”).

The Data Law has not been homologated to the GDPR; however, Mexican individuals and companies may be required to comply with the GDPR if (i) they offer and deliver products or services on a regular basis to EU residents, or (ii) they use tools that allow them to track cookies or IP addresses of people visiting their website from EU countries.

In case of breach, Mexican individuals or entities, or their affiliates located in the EU, may be subject to penalties under the GDPR. Fines can be up to €20 million or 4% of the annual revenue. During the three years in which the GDPR has been in

force, the European Commission has imposed 680 fines, amounting to more than €287 million.

The Data Law and the GDPR share substantially the same principles:

1. The obligation to obtain the prior consent of the owner for the processing of his/her personal data;
2. The obligation to have a privacy notice and to deliver it to the owner prior to the processing of his/her data;
3. The terms in which the owner may exercise his/her rights of Access, Rectification, Cancellation and Opposition (the “ARCO Rights”);
4. The incorporation of the concepts of (i) the data controller (Responsible), who is the person that decides on the processing of the personal data of the owner, and (ii) the data processor, who is the person that process the data on behalf of the data controller; and
5. The obligation to appoint a Data Protection Officer who will be in charge of supervising compliance with the regulation.

Some of the new obligations incorporated by the GDPR, which are not included yet in the Mexican regulation, are:

1. The portability right, which entitles the owner to obtain a copy of his/her personal data processed by the Controller;
2. Introduces the principle of data protection by design (Privacy by Design);
3. Incorporates express obligations regarding the consent of minors under 16 years of age; and
4. New obligations and requirements if the data controller implements new technologies in the processing of the data.

As a suggestion, Mexican companies that might obtain and treat data from EU residents or Mexican subsidiaries of international companies, must evaluate the impact of the GDPR in their operations, and consider strengthening their personal data protection regime to comply with international standards, including the GDPR, to avoid any contingencies or fines.

<https://www.enforcementtracker.com/?insights>

Para mayor información sobre el GDPR y el régimen de protección de datos personales en México, nos ponemos a sus órdenes con sus contactos habituales en Nader, Hayaux & Goebel.

[Luciano Pérez Gómez](#)

+52 (55) 4170 3027

[lperez@nhg.com.mx](mailto:lperez@nhg.com.mx)

---

# Insurance & Reinsurance (The Law Review 2021)

Category: Insurance and Reinsurance, Publications  
written by Nader, Hayaux & Goebel | July 1, 2021

We are delighted to announce that the 9<sup>th</sup> edition of *The Insurance and Reinsurance Law Review Guide* was recently published. With the contribution of our [Partner Yves Hayaux-du-Tilly](#).

An overview to insurance & reinsurance laws and regulations that may occur in Mexico.

[Click here to download the complete guide.](#)

---

# NHG Antitrust Alert: Electricity Market

Category: Antitrust, Legal Alerts

written by Nader, Hayaux & Goebel | July 1, 2021

## **Antitrust Alert - Power Generation, Commercialization and Supply of Electricity Market**

On May 6th, 2021, the Mexican Antitrust Commission (Commission) reported in the Official Gazette the commencement of an investigation regarding potential vertical restraints in the market of power generation, commercialization, supply of electricity and associated products, as well as services and activities related to this market in Mexico.

The Commission has stated that in order to support the recovery of the Mexican economy due to COVID-19, one of the sectors they will focus on is energy, which is consistent with the recently filed constitutional controversy against the Decree that reforms the Electricity Industry Law, which has generated uncertainty as to how the wholesale electricity market will operate.

The investigation will take from 30 to 120 business days (with four possible extensions of the 120-day period).

Fines can be up to 8% of each company's income.

Any interested party may file information or documents with the Commission, so if you require information or advice regarding this investigation, please contact our antitrust practice group.

## **Mercado de generación, comercialización y suministro de energía eléctrica**

El 6 de mayo de 2021, la Comisión Federal de Competencia Económica (Comisión) informó, a través de un aviso en el Diario Oficial de la Federación del inicio de una investigación por la posible comisión de prácticas monopólicas relativas en el mercado de generación, comercialización al mayoreo y suministro de energía eléctrica y productos asociados, además de servicios y actividades relacionadas con estos mercados en México.

La Comisión ha manifestado que con la finalidad de contribuir a la reactivación de la economía mexicana derivado de la emergencia sanitaria, uno de los mercados en el que se enfocaría sería el energético, lo cual es consistente con la controversia constitucional recientemente interpuesta en contra del Decreto que reforma diversas disposiciones de la Ley de la Industria Eléctrica, que ha generado incertidumbre en la manera en que el mercado eléctrico mayorista operará.

La investigación tomará un plazo de 30 a 120 días hábiles (con cuatro posibles extensiones del periodo de 120 días).

Las multas pueden ser de hasta el 8% de los ingresos de cada empresa.

Cualquier persona física o moral puede presentar información o documentos ante la Comisión, por lo que si requiere información o asesoría respecto a esta investigación, contacte a nuestro equipo de competencia económica.

For more information, please contact:

[Partner Alejandro Mendiola](#)

---

# **New      Secondary      Regulations**

# Applicable to IFPEs

Category: Fintech, Legal Alerts

written by Nader, Hayaux & Goebel | July 1, 2021

On January 28, 2021 the National Banking and Securities Commission (*Comisión Nacional Bancaria y de Valores*) ("**CNBV**") and The Mexican Central Bank (*Banco de México*) issued secondary regulations [1] (the "**Regulations**") applicable to electronic payment funds institutions ("**IFPEs**", for their acronym in Spanish). The Regulations became effective on April 28, 2021.

The purpose of the Regulations is, among others, to **(i)** provide final customers of IFPEs with certainty as to the entities they contract with when acquiring financial products and services, and **(ii)** limit the types of transactions that may be carried out by third parties **on behalf** of IFPEs.

Subject to approval from CNBV, IFPEs may enter into agency mandates (*comisiones mercantiles*) [2] ("**Agencies**") with agents ("**Agents**") who can contract on their behalf with the public, exclusively regarding the following transactions (the "**Permitted Transactions**"):

- 1.** Cash withdrawals by customers of the IFPE against their respective e-accounts; [3]
- 2.** Cash collection from customers of the IFPE to credit their respective e-accounts; [4]
- 3.** e-account balance and transactions inquiries;
- 4.** Distribution and sale of means of utilization or payment instruments (e.g. debit cards) linked to e-accounts;
- 5.** Opening of e-accounts; and
- 6.** Transfers by debiting e-accounts, including payment of utilities and services.

IFPEs must request a specific approval from CNBV if they wish to contract with Agents regarding transactions other than Permitted Transactions.

Additionally, IFPEs may engage one or more managers ("**Managers**"), who in turn may engage additional Agents on behalf of the IFPE. The Managers and the Agents engaged by the Manager must act before the public on behalf of the IFPE regarding any Permitted Transactions. Agency mandates entered into with Managers must ensure their compliance with the Regulations.

---

[1] *Disposiciones aplicables a las instituciones de fondos de pago electrónico a que se refieren los artículos 48, segundo párrafo, 54, primer párrafo, y 56, primer y segundo párrafos de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera.*

[2] The agency mandate (*comisión mercantil*) is an agreement regulated in the Mexican Commerce Code (*Código de Comercio*), defined as an agreement pursuant to which an agent agrees to perform certain commercial actions on behalf of another party (principal), in accordance with instructions issued by the principal.

[3] Cash withdrawal transactions through Agents are subject to a daily amount of approximately MXN \$10,185 per e-account.

[4] Cash collection transactions through Agents are subject to a daily amount of approximately MXN \$27,160 per e-account.

***Entities that are carrying out regulated activities under the Eighth Transitory Provision of the Fintech Law and that are in the process of obtaining authorization to act as an IFPE, have a six-month period following such authorization to comply with the provisions of the Regulations applicable to Agencies..***

## **Nuevas Disposiciones aplicables a Instituciones de Fondos de Pago Electrónico**

El 28 de enero de 2021 la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (“CNBV”) y el Banco de México expedieron disposiciones secundarias [5] (las “Disposiciones”) aplicables a instituciones de fondos de pago electrónico (“IFPEs”). Las Disposiciones entraron en vigor el 28 de abril de 2021.

El objeto de las Disposiciones es, entre otras cosas, (i) otorgar certeza y seguridad jurídica a los clientes de las IFPEs respecto a las entidades con las que contratan para adquirir servicios y productos financieros, y (ii) describir las operaciones que terceros pueden realizar a nombre y por cuenta de IFPEs.

Sujeto a la aprobación de CNBV, las IFPEs pueden celebrar comisiones mercantiles [6] (“Comisiones”) con comisionistas (los “Comisionistas”) quienes podrán actuar frente al público a nombre y por cuenta de las IFPEs únicamente respecto de las siguientes operaciones (las “Operaciones Autorizadas”):

1. Retiros de efectivo efectuados por los clientes de las IFPEs contra las e- cuentas que mantienen con las mismas.[7]
2. Recepción de efectivo de clientes de las IFPEs para abono en sus e-cuentas o en cuentas de terceros.[8]
3. Consultas de saldos y movimientos de e-cuentas.

4. Puesta en circulación de instrumentos para la disposición de fondos de pago electrónico.
5. Apertura de e-cuentas.
6. Transferencias con cargo a e-cuentas, incluidos los pagos de servicios.

Las IFPEs deberán solicitar autorización de la CNBV en caso de querer ofrecer operaciones adicionales a las Operaciones Autorizadas a través de Comisionistas.

Adicionalmente, las IFPEs podrán contratar con uno o más administradores de Comisionistas (“Administradores”), quienes a su vez podrán celebrar Comisiones con otros Comisionistas para celebrar Operaciones Autorizadas a nombre y por cuenta de las IFPEs. Los Administradores y los Comisionistas contratados por los Administradores deberán actuar frente al público a nombre y por cuenta de las IFPEs respecto a las Operaciones Autorizadas que celebren. Las Comisiones que celebren los Administradores deberán prever que los Administradores deberán vigilar que los Comisionistas contratados por éstos, cumplan con las Disposiciones.

**Las entidades que se encuentren operando al amparo del Artículo Octavo Transitorio de la Ley Fintech, tendrán un plazo de seis meses a partir de obtener la autorización para operar como una IFPE para cumplir con las disposiciones del Reglamento aplicables a las Agencias.**

---

[5] Disposiciones aplicables a las instituciones de fondos de pago electrónico a que se refieren los artículos 48, segundo párrafo, 54, primer párrafo, y 56, primer y segundo párrafos de la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera.

[6] La comisión mercantil es un contrato regulado por el Código de Comercio en virtud del cual un comisionista se obliga realizar ciertos actos a nombre y por cuenta de un comitente de conformidad con las instrucciones de este último.

[7] Las operaciones de retiro de efectivo a través de Comisionistas no podrán exceder de un límite diario equivalente a 1,500 UDIs (aproximadamente MXN \$10,185) por cada e-cuenta.

[8] Las operaciones de recepción de efectivo a través de Comisionistas no podrán exceder de un límite diario equivalente a 4,000 UDIs (aproximadamente MXN \$27,160) por cada e-cuenta.

For more information please contact:

[Partner Gunter Schwandt](#)

[Associate Mario de la Portilla](#)

[Associate Jenny Ferrón](#)

---

# Mexican start-up gets Latin America's largest-ever seed funding

Category: Banking & Finance

written by Nader, Hayaux & Goebel | July 1, 2021

[A Latin Lawyer's article.](#)

Three [Hogan Lovells LLP](#) offices have helped Mexican e-commerce start-up Valoreo get a US\$50 million seed investment, which is one of the largest amounts ever raised by a Latin American company in an initial funding round.

A slew of international and local start-up-focused investors, including Upper90, FJ Labs, Angel Ventures and Presight Capital, led the funding round. US fintech investor Upper90 relied on Mexico's [Nader, Hayaux & Goebel](#) for the transaction. The investors' international counsel asked to remain confidential.

The deal was announced on 16 February.

The funding marks Valoreo's first-ever investment round and is among the largest-ever seed investments by a Latin American company. Seed funding refers to the initial investment received by a company, the funds of which a start-up tends to use to set up its business and cover initial operational costs.

Several angel investors - individuals who inject capital through investment rounds - also participated in the transaction. One of them was David Geisen, who heads the Mexican operations of Argentine e-commerce group Mercado Libre.

Valoreo was founded in 2020 with the aim of acquiring or investing in e-commerce businesses, scaling them up and divesting them. It also provides financial support, business tools and other resources to entrepreneurs looking to develop small and medium-sized businesses in Latin America. Aside from its Mexican presence, the start-up has intentions to expand to Brazil and Colombia.

Other Mexican start-ups have received landmark investments in recent months. E-retailer Jüsto [raised](#) US\$65 million in a Series A funding round last month, the largest-ever in a second series investment round for a Latin American company. Mexican real estate start-up Casai [received](#) a US\$5 million seed investment back in October, followed by a US\$48 million Series A funding round.

In the second half of 2020, a slew of companies obtained substantial capital injections that resulted in them being crowned as unicorn companies - a title given to tech start-ups that are growing at an exponential speed and valued to more than US\$1 billion. In September, Japanese investor SoftBank led a US\$255 million funding round in Brazilian e-commerce group VTEX, which [made](#) the company a unicorn, just one week after Uruguayan start-up dLocal [became](#) a unicorn following a US\$200 million investment round.

### **Counsel to Valoreo**

#### [Hogan Lovells LLP](#)

Partner Nathan Cooper in Washington, DC, and associate Zachary Shub-Essig in Los Angeles

#### [Hogan Lovells \(Mexico\)](#)

Partners Juan Francisco Torres-Landa and Federico De Noriega Olea, counsel Maria Aldonza Sakar Almirante, and Francisco Palmero and associate Pablo Corcuera Bain in Mexico City

### **Counsel to Upper90**

#### [Nader, Hayaux & Goebel](#)

# Mexico Fundraising Chapter in The Private Equity Review 2021

Category: Capital Markets, Energy, Partners, Project Finance, Publications, Telecoms  
written by Nader, Hayaux & Goebel | July 1, 2021

**The Law Reviews: 10th Edition - By Partners Hans P Goebel, Héctor Arangua, Adalberto Valadez and Associate Miguel A González**

## OUTLOOK

The private equity industry in Mexico has been re-energised in recent years by government reforms and policies, a stable macroeconomic situation, stable population growth rate, an increase in real income and an active entrepreneurial ecosystem.

Mexico has successfully completed USMCA (which superseded NAFTA) negotiations with the United States and Canada and has gone through a smooth, peaceful and democratic power transition following the presidential election that took place in July 2018, providing

certainty to investors. However, Mexico's intention of being prepared for any scenario is clear from its aim to increase trade with Argentina and the Pacific Alliance (Colombia, Peru and Chile), as well as with the European Union and Asian countries, and from the government's continued efforts over the past few years in the infrastructure and energy sectors.

While the forecasts are moderate, we expect contract and investment opportunities to be abundant as government policies support a shift towards a larger role for a combined private and public investment in the Mexican infrastructure industry and

in the still-booming energy industries. Opportunities will also be presented by the continuing rise of the fintech industry and by the implementation of the governmental programme for the economic reactivation during 2021 and onwards. The outlook for the Mexican PE industry is, therefore, positive, with local funds becoming more global and deploying capital, and investments by foreign funds increasing throughout the energy sector.

We predict that the regime governing publicly issued PE funds will continue to be improved, and that the regulations regarding investment restrictions applicable to Mexican pension funds will necessarily evolve towards alignment with the types of regimes seen in other, more evolved countries, allowing the pension funds to conduct private transactions and investments in funds or projects directly (rather than only through publicly issued securities such as CKDs, FIBRAs, FIBRA Es and CERPIs).

[To read the full article, click here](#)

---

## **Investment Funds (Chambers & Partners Guide 2021)**

Category: Banking & Finance, Capital Markets, Mergers and Acquisitions, Publications, Tax

written by Nader, Hayaux & Goebel | July 1, 2021

This cross-border legal guide provides a global comparison of fundamental legal, tax and regulatory considerations relating to the establishment and operation of investment funds in a range of jurisdictions where the industry is active. Each chapter is written by leading legal advisers from the relevant jurisdiction, providing information on the structures typically used, the regulatory framework for those funds, any significant operational requirements, how the funds may be marketed, a

summary of the tax treatment for both the fund itself and investors, and customary or common terms.

This guide seeks to provide guidance on the key questions arising when industry participants are seeking to establish, operate, market and/or invest in an investment fund. Investment funds often operate across multiple jurisdictions. Those who understand the global landscape will be at a distinct commercial advantage, as well as minimising their risk of falling foul of local laws.

Partners [Héctor Arangua](#) and [Adalberto Valadez](#) have contributed with an overview of the legal, tax and regulatory considerations and investment funds applicable in the Mexican industry.

Find out more reading the complete article [here](#).

More info and the 25 country chapters are available on [Chambers' website](#).

---

# The Public-Private Partnership in the Mexican market

Category: Infrastructure, PPPs and Government Procurement, Publications

written by Nader, Hayaux & Goebel | July 1, 2021

**Law Review - 7th Edition - Mexico - by Partner Alejandro Rojas and associate Benjamin Torrero**

A brief description of the situation in Mexico regarding the law review of PPP projects, the process to submit an application, the considerations to be taken into account and which contacts should be considered for your process to succeed. It also

includes a historical analysis of the industry in Mexico and the opportunities that the current government has to boost investment and growth.

*“More than 14 PPP projects are still operating in the country in the health, telecommunications and transport sectors.”*

*“In future years, the PPP agenda in Mexico may increase, particularly in the transportation and telecommunications sectors, since the administration for 2018 to 2024 has shown particular interest in developing railways, highways and airports, as well as an extensive telecommunications network project to provide internet access and digital services across the country.”*

*“The energy sector has experienced changes as the open policy under former administrations was being slowed down by the current administration; notwithstanding, with the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), the country’s power supply, as well as oil and natural gas activities, remain open to foreign investment and are protected as a covered sector under Chapter 14 subject to national treatment, minimum standard of treatment and an investment dispute resolution procedure.”*

*“The USMCA might also provide further confidence to foreign investors in other sectors, which, along with the recent assurances of the federal government regarding PPP projects, may drive the development of self-financed PPPs in Mexico as a means to increase foreign investment in the country.”*

*“Since the enactment of the PPP Law in 2012, there have been more than 100 public biddings for the implementation of projects through the PPP model focused primarily on the health, transportation, telecommunications, social and hydraulic infrastructure sectors. The energy and environmental sectors have also shown an increasing participation in PPPs, which translates into more projects ranging from solar photovoltaic power plants to waste management and waste-to-energy projects.”*

[To read the complete article, please click here.](#)

---

# **La Suprema Corte del Reino Unido sienta importante precedente respecto a la cobertura de seguros por interrupción de negocios derivados de la pandemia de COVID-19**

Category: Insurance and Reinsurance, Legal Alerts  
written by Nader, Hayaux & Goebel | July 1, 2021

Una de las consecuencias de la pandemia de COVID-19 fue la suspensión de actividades comerciales en diversos sectores e industrias. Las reclamaciones masivas de pólizas que contaban con la cobertura de interrupción de negocio no se hicieron esperar y en términos generales, las aseguradoras negaron cobertura a sus asegurados.

En vista del gran número de desavenencias entre asegurados y aseguradoras, la autoridad reguladora de seguros del Reino Unido (Financial Conduct Authority (“FCA”)) hizo uso de su facultad para llevar a cabo un “test case” con la intención de sentar un precedente judicial respecto a la cobertura de interrupción de negocio por daños sufridos derivado de la pandemia de COVID-19 y, de esa forma, dar certidumbre jurídica a los asegurados y una guía al sector asegurador en la gestión de dichas reclamaciones.

El 9 de junio de 2020, la FCA, en representación de los asegurados, interpuso una demanda en contra de ocho aseguradoras respecto a 21 tipos distintos de pólizas con cobertura de interrupción de negocio.

En septiembre del 2020, la corte de primera instancia dictó sentencia, la cual fue

apelada por ambas partes.

La Suprema Corte del Reino Unido (“Corte”) utilizó su facultad de atracción para tomar el caso y dictar una sentencia definitiva.

**El pasado viernes 15 de enero, la Suprema Corte del Reino Unido resolvió los recursos de apelación en favor de los asegurados.**

En términos generales, la Corte clasificó las diversas cláusulas de interrupción de negocio en dos tipos: (i) aquellas cuya cobertura se basa en la existencia de una enfermedad infecciosa en cierto perímetro geográfico respecto del negocio del asegurado (“**Cláusulas de Enfermedad Infecciosa**”) y (ii) las que se basan en la imposición de una restricción que impide el acceso al negocio (“**Cláusulas de Impedimento de Acceso**”).

Respecto a las **Cláusulas de Enfermedad Infecciosa**, la Corte resolvió que cada uno de los casos de COVID-19 (con o sin síntomas) existente dentro del perímetro geográfico establecido en la póliza, debe considerarse como una sola causa por lo que respecta a hechos que derivaron en la interrupción del negocio y, por lo tanto, como un detonante de cobertura bajo la póliza.

Respecto a las **Cláusulas de Impedimento de Acceso**, la Corte determinó que las medidas impuestas por el Gobierno del Reino Unido, aun y cuando no fuesen coercitivas o con rango de ley, activan la cobertura de interrupción de negocio.

La Corte también resolvió que no es necesario el impedimento total de la actividad comercial para que exista cobertura, sino que hay cobertura incluso cuando el impedimento sea parcial.

La Corte estableció que los términos “manifestación de una enfermedad infecciosa (notifiable disease)”, “incidente” y “ocurrencia de una enfermedad infecciosa” deben interpretarse con la misma amplitud para efectos de la cobertura, rechazando argumentos de tipo sintáctico presentados por las aseguradoras.

Asimismo, la Corte sentó un precedente sumamente importante al interpretar que existe cobertura por interrupción de negocio cuando el siniestro ocurre por dos causas concurrentes e independientes que se originan por el mismo evento fortuito

(i.e. la pandemia), siempre y cuando ninguna de las causas concurrentes esté expresamente excluida en la póliza. Bajo dicha premisa:

(A) En las **Cláusulas de Enfermedades Infecciones**, las causas del siniestro sean (i) la existencia de casos de COVID-19 dentro del radio geográfico establecido en la póliza y (ii) fuera de dicho radio (provocando que el público deje de concurrir a locales comerciales); y

(B) En el caso de las **Cláusulas de Impedimento de Acceso**, las causas del siniestro sean: (i) las restricciones impuestas por el gobierno para que el asegurado acceda a su negocio y (ii) las restricciones de movimiento impuestas a terceros por instrucciones del gobierno a causa de una pandemia, que tenga como efecto la suspensión de la afluencia de clientes al negocio.

Esta interpretación sobre la causa raíz se sobreponen al precedente sentado en el caso *Orient-Express Hotels Limited v Assicurazioni Generali Spa*; el cual era utilizado por las aseguradoras para fundamentar el rechazo de reclamaciones por interrupción de negocios.

Respecto a la cuantificación de los daños, el fallo de la Corte estableció que deben de tomarse en cuenta los montos que se obtuvieron durante la interrupción del negocio por el asegurado y comparar dichos montos con la cantidad que habría recibido de no haber existido la pandemia.

La resolución de la Corte proporciona implícitamente valiosos elementos para interpretar aspectos de la pandemia de COVID-19 que no fueron parte de la litis. Por ejemplo, en ningún momento se cuestiona la naturaleza catastrófica de la pandemia de COVID-19, no obstante el análisis que la Corte hace del caso *Orient-Express* hace patente las similitudes entre los efectos catastróficos del huracán Katrina del 2005 y la pandemia de COVID-19; en palabras de Lord Briggs, el caso *Orient-Express* es “el único caso de hechos comparables del que se tiene registro” (párrafo 319).

Si bien la resolución de la Suprema Corte del Reino Unido no es obligatoria para los tribunales en otras jurisdicciones, en virtud del alto grado de especialización que tienen los jueces ingleses en materia de seguros y reaseguro, consideramos que ésta sienta una opinión persuasiva que debe ser tomada en cuenta en las decisiones de aseguradoras, jueces, árbitros y asesores legales en otros países, en temas tales

como:

- **La similitud entre los efectos de la pandemia de COVID-19 y de otras catástrofes naturales como huracanes.**
- **La posibilidad de que a pesar de que existan diversas causas concurrentes e independientes para la ocurrencia del siniestro, las epidemias y pandemias por sí mismas, detonan la cobertura.**
- **Los criterios para determinar las causas que dan lugar a cobertura por epidemias y pandemias.**
- **La forma de cuantificar las pérdidas causadas por siniestros derivados de interrupción de negocio o pérdida de rentas ocasionados por la pandemia.**

Para cualquier aclaración o pregunta en relación con lo anterior, le agradeceremos ponerse en contacto con el socio de Nader, Hayaux & Goebel con quien trabajan o contactar a cualesquiera de [Yves Hayaux du Tilly \(yhayaux@nhg.com.mx\)](mailto:yhayaux@nhg.com.mx) o [Luciano Pérez Gómez \(lperez@nhg.com.mx\)](mailto:lperez@nhg.com.mx).