



CAPÍTULO 4
LAVANDO LANA
FLUJOS DE CAPITAL TRAS-FRONTERIZOS

"Si puedes contar tu dinero, no eres billonario."

J. Paul Getty

"No todo lo que puede ser contado cuenta y no todo lo que cuenta puede ser contado."

Albert Einstein

Con dinero baila el perro, o por lo menos así va el dicho. Los flujos de capital tras-fronterizos son al mismo tiempo el líquido vital del comercio internacional y del crimen internacional, ya sea tráfico de drogas o personas, evasión fiscal o terrorismo. Por lo tanto el tema central es encontrar el balance entre medidas para liberalizar el flujo de capital entre países y las restricciones necesarias para combatir el crimen transnacional. En este capítulo comenzamos por analizar las restricciones sobre el flujo de capital para el Lavado de Dinero y el financiamiento terrorista. Luego, nos enfocamos en dos temas sobre el flujo de capital relacionados con la integración económica de los países del TLCAN – los prospectos de una moneda común y los flujos de inversión extranjera directa. Por último, se hace una revisión de cómo las remesas de mexicanos en Estados Unidos ayudan al desarrollo económico de México, pero podrían afectar la detección de transferencias ilícitas de dinero al otro lado de la frontera.

...Déjala Correr: El TLCAN y Barreras al Flujo de Capital

El TLCAN ha hecho mucho por derribar barreras al flujo de capital tras-fronterizo. El TLCAN aplica para "personas" de un país del TLCAN, lo cual significa ciudadanos o residentes permanentes de un país miembro o un negocio estructurado de acuerdo a la ley de un miembro del TLCAN. Por lo tanto, siempre que una compañía de fuera de la región del TLCAN cumpla con los requisitos de incorporación (u otras formas de organización mercantil) y cumpla con las leyes de inversión extranjera podría convertirse en una compañía TLCAN. No obstante, a las compañías controladas por inversionistas externos al TLCAN podrían serles negados los beneficios del TLCAN cuando la empresa no tenga actividades comerciales sustanciales en el país bajo cuyas leyes está constituida. Los beneficios también podrán ser negados si el país TLCAN



no mantiene relaciones diplomáticas con el país del inversionista o si éste prohíbe las transacciones comerciales con ese país.

El TLCAN prohíbe las restricciones a transferencias de utilidades, ganancias o pagos, a menos que estas restricciones se originen por la aplicación de leyes relacionadas a la quiebra, valores, ofensas criminales, transferencia de monedas extranjeras o aplicación de dictámenes judiciales. Por tanto, los gobiernos gozan de completa libertad para restringir las transferencias aplicando leyes correspondientes a temas tales como el Lavado de Dinero y aquellas que permitan el congelamiento de activos que se encuentren en procesos de litigio de quiebra. Después de los ataques, los gobiernos del TLCAN usaron las leyes sobre el Lavado de Dinero para ocuparse de los fondos terroristas (ver Tabla 4.1).

Recuadro 4.1. ¡Congelados!: Financiamiento Terrorista

“Canadá como país aparte pero dominado, lo ha hecho tan bien en relación a Estados Unidos como las mujeres a nivel mundial en relación a los hombres; casi la única postura que han adoptado hacia nosotros ha sido la del misionero y no somos el de arriba. Supongo que por eso la sabiduría popular ante Ellos, es la de quedarse quieto, cerrar la boca y hacer como que le gusta a uno”.

Margaret Atwood

Muertos de Miedo

En Noviembre de 2001, la administración Bush congeló los activos de dos redes financieras que sospechaban eran de Bin Laden, Al-Taqua y Al-Barakaat, así como organizaciones afiliadas en Minnesota, Massachusetts, Ohio y Washington. Ambas son casas de cambio conocidas como “hawalas”, bajo sospecha de canalizar fondos a Al-Qaeda por medio de negocios y eventos de caridad. Las afiliadas incluyen Aaran Money Wire Service Inc. de Minneapolis, Al-Barakaat Wiring Service de Minneapolis, Barakaat Boston de Dorchester, Massachusetts, Barakaat Enterprise de Columbus, Ohio, Barakaat North America Inc., situada en Ottawa y Dorchester, Massachusetts, Barakat Wire Transfer Co. de Seattle, Global Service International de Seattle, y la Somali International Relief Organization of Minneapolis (Organización Somalí de Ayuda Internacional de Minneapolis. (Associated Press Noviembre 7, 2001.)

Muertos de Risa

El 22 de Agosto de 2002, Estados Unidos solicitó que un panel de las Naciones Unidas retirara a cuatro personas y dos negocios de la lista



de sanciones después de que países europeos y Canadá criticaran la falta de evidencia de que estuvieran ligados a la red Al-Qaeda. El departamento del Tesoro de Estados Unidos mantiene una lista de personas y grupos de quienes se dice apoyan a Al-Qaeda, la cual somete al Comité de sanciones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. A fines de agosto de 2002, más de 215 estaban en la lista de Estados Unidos. La ONU recoge esas listas de sus miembros y luego pide a todos los miembros de las Naciones Unidas que bloqueen la transferencia de esos fondos. Sin embargo no hay un sistema formal de las Naciones Unidas para determinar si los que están en la lista deben estarlo.

Tres de los individuos (suecos nacidos en Somalia) trabajaban para el Banco y Casa de cambio al-Barakaat, que es utilizado por expatriados somalíes para enviar remesas a casa a sus familias. Sin embargo Estados Unidos sostiene que el banco también era utilizado para canalizar fondos a Al-Qaeda. Un cuarto individuo, ciudadano americano nacido en Somalia, operaba Aaran Money Wire Service, Inc. en Minneapolis. Los dos negocios que fueron quitados de la lista eran Global Services International U.S.A, de Minneapolis, y Barakaat Enterprise U.S.A, de Columbus, Ohio. Las personas firmaron declaraciones juradas con el Departamento del Tesoro de Estados Unidos declarando que no participarían en organizaciones prohibidas. Sus activos habían sido congelados por varios meses. (Leopold 2002.)

Todos a bordo

El Superintendente canadiense de instituciones financieras mantiene una lista de sospechosos de terrorismo, basada en una lista establecida según las Leyes de supresión del terrorismo de las Naciones Unidas.

El gabinete canadiense debe aprobar adiciones a la lista canadiense de acuerdo a la leyes de Ganancias procedentes del crimen, las instituciones financieras deben escrutar sus registros y congelar los activos de sospechosos de terrorismo de la lista.

En Diciembre de 2001, Canadá añadió tres grupos supuestamente ligados a Hamas a su lista, horas después de que Estados Unidos congelara los activos de algunos de algunos de los mismos grupos. La semana previa, Hamas se adjudicó los ataques suicidas en Israel. Los tres grupos eran el banco Al-Aqsa Islamic, Beit El-Mal Holdings Co., un grupo de inversión con base en Palestina y la Fundación Holy Land (Tierra Santa) para Ayuda y Desarrollo, de Richardson, Texas. Esta última dice ser la obra de caridad musulmana más grande en



Estados Unidos y no ser una pantalla para Hamas. En Diciembre, Canadá había congelado \$344,000 dólares canadienses en activos bajo sospecha de terrorismo en 28 cuentas. (Canadian Press 2001.)

Investigando a los investigadores

A pesar de que las autoridades canadienses y americanas cooperan entre sí, hay límites a la cooperación canadiense, especialmente cuando las autoridades de Estados Unidos olvidan que su jurisdicción termina en la frontera con Canadá. En Julio de 2002, un juez canadiense negó a los Estados Unidos acceso a la evidencia en la investigación de un residente de Vancouver, Columbia Británica por posible mala conducta por parte de los agentes de impuestos de Estados Unidos. El juez dictaminó que la negativa del gobierno de Estados Unidos a que los agentes de Hacienda (IRS) (Agentes Fiscales) atestiguaran en la corte sobre sus actos, dejaba en duda si los derechos del autor Jerome Schneider habían sido violados en la investigación el año anterior. El Sr. Schneider escribe libros y artículos acerca de cómo los ciudadanos de Estados Unidos pueden establecer bancos privados fuera de su territorio para eludir el pago de impuestos. No había cargos en contra del Sr. Schneider. Sin embargo los Estados Unidos sostenían que había cometido fraude, y conspirado para defraudar al gobierno de Estados Unidos.

La Real Policía Montada (RCMP) fue autorizada a llevar a cabo una orden de cateo en las oficinas del Sr. Schneider en conjunto con agentes autorizados del IRS quienes estarían presentes “con el solo propósito de observar en el momento del cateo.” La RCMP incautó cajas de documentos, incluyendo los expedientes de los clientes del Sr. Schneider en Estados Unidos. En una audiencia para determinar si se liberaba la evidencia a Estados Unidos, el abogado del Sr. Schneider argumentó que los agentes de Estados Unidos habían participado activamente en la búsqueda más que sólo observar. Uno de los agentes del IRS reconoció posteriormente en una declaración jurada que habían buscado detenidamente e inclusive habían copiado documentos en las semanas posteriores al cateo, sin el consentimiento de la policía canadiense. El agente dijo que no habían usado el material una vez que se dieron cuenta que su conducta había sido impropia.

El juez dictaminó que el abogado del Sr. Schneider tenía derecho a interrogar a los dos agentes del ISR. Dado que el gobierno de Estados Unidos negó el permiso para atestiguar, el juez ordenó que la evidencia fuera devuelta al Sr. Schneider, declarando, “Ya que la corte no tiene jurisdicción para obligar a los agentes a comparecer, la corte



puede y creo que debe, negar al estado solicitante su solicitada petición ". (Reuters 2002.)

Choque de Sistemas

En Estados Unidos existe la percepción de que la debilidad del sistema canadiense complican la lucha contra el terrorismo, especialmente cuando los sospechosos de terrorismo son deportados en lugar de ser acusados de algún delito. En un caso, en Noviembre de 2001, las autoridades acusaron a Hassan Almrei, de veintisiete años, de estar involucrado en el financiamiento a la red terrorista de Osama bin Laden, inicialmente en Arabia Saudita y posteriormente en Toronto, a donde llegó con pasaporte falso de los Emiratos Árabes Unidos el 2 de Enero de 1999. El Sr. Almrei también fue acusado de estar relacionado con Nabil al Marabh, que fue arrestado por el FBI en Estados Unidos en Septiembre 19 de 2001 bajo sospecha de haber proporcionado documentos falsos utilizados por los secuestradores del 11 de Septiembre.

Los jueces en Estados Unidos y Canadá han tomado distintas decisiones respecto a la fianza. Liban Hussein, un residente de Ottawa nacido en Somalia fue acusado por las autoridades americanas como dirigente de una operación internacional de transferencia de fondos que canalizó \$3.8 millones a Al-Qaeda. Su hermano, Mohammed M. Hussein, fue arrestado en Boston. En Noviembre de 2001 un juez canadiense liberó a Liban Hussein mediante el pago de una fianza de \$8,000 dólares. A Mohammed Hussein le fue negada la fianza en Estados Unidos.

Otra causa de fricción de los sistemas es la diferencia en la forma en que los dos países tratan a quienes solicitan refugio. Estados Unidos los detiene, Canadá sólo los detiene si hay riesgo de fuga. Eso deja al sistema de refugiados sujeto a abusos por parte de quienes solicitan refugio, a fin de obtener su residencia legal mientras esperan su audiencia de solicitud de refugiados. Hasta que Canadá eficientó su sistema en 2001, esos individuos podían permanecer en Canadá por años mientras sus casos seguían el proceso de audiencias y apelaciones. Sin embargo, algunas autoridades de Estados Unidos siguen pensando que la ley de refugiados de Canadá es inadecuada porque la detención no es obligatoria. (DePalma 2001.)

El TLCAN también contiene una excepción de seguridad nacional más general que aplica a todas sus provisiones, incluyendo el trato a inversionistas extranjeros. Debido a que es tan amplia y discrecional,



esta excepción podría ser utilizada para restringir el flujo de capital en cualquier momento que uno de los gobiernos considere que tales restricciones son necesarias para la protección de sus intereses esenciales de seguridad en tiempos de guerra u otra emergencia en las relaciones internacionales.

En tanto que no se han dado casos que interpreten esta provisión bajo el TLCAN o su equivalente bajo el GATT, las restricciones al capital impuestas a fondos terroristas en el contexto de los ataques del 11 de septiembre muy probablemente calificarían para esta excepción. Puede encontrarse sustento a esta opinión en el trabajo preliminar en relación con la excepción de seguridad equivalente del GATT. Uno de los autores del borrador original afirmó:

Se pensó mucho en torno al tema de la excepción de seguridad...Realmente es una cuestión de equilibrio...No es posible hacerla demasiado estricta, pues no se pueden prohibir las medidas necesarias exclusivamente por razones de seguridad. Por otro lado, no puede hacerse demasiado amplia de manera que bajo la bandera de la seguridad, los países impongan restricciones con fines comerciales.
(OMC 1995, p. 600)

En el caso de las restricciones a los fondos terroristas, la finalidad de las medidas estaría claramente relacionada a los intereses de seguridad y no a un fin comercial.

Dinero Sucio: Flujos de Capital y Seguridad

Canadá, México y los Estados Unidos de Norteamérica son miembros de la Fuerza de Acción Financiera sobre el Lavado de Dinero, (FATF, por sus siglas en inglés). FATF es un órgano inter-gubernamental, abocado a dictar políticas, creado en 1989 por la Cumbre del G-7 en París. Ha emitido una lista de cuarenta recomendaciones que proveen un marco de referencia para la implementación de políticas en países miembros y no miembros. (Ver FATF, "Más acerca de FATF y su labor", Mayo 30, 2002). Son treinta y un países miembros que se mencionan en la Tabla 4.1, y varios organismos internacionales con estatus de observadores que se mencionan en la Tabla 4.2.

Tabla 4.1: **31 Miembros, Fuerza de Acción Financiera sobre Lavado de Dinero (FATF)**

Argentina	Grecia	Noruega
Australia	Consejo de Cooperación del Golfo (GCC)	Portugal
Austria	Hong Kong, China	Singapur
Bélgica	Islandia	España
Brasil	Irlanda	Suecia
Canadá	Italia	Suiza
Dinamarca	Japón	Turquía
Comisión Europea	Luxemburgo	Reino Unido
Finlandia	México	Estados Unidos
Francia	Holanda	
Alemania	Nueva Zelanda	

Fuente: OCDE, http://www1.oecd.org/fatf/Members_en.htm. Notas: Los miembros del GCC son Bahrain, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita, y Emiratos Árabes Unidos. En tanto que el GCC es miembro de la FATF, sus países miembros no lo son.

Tabla 4.2 **Observadores, Fuerza de Acción Financiera sobre Lavado de Dinero (FATF)**

Cuerpos regionales tipo FATF
Grupo Asia – Pacífico sobre Lavado de Dinero (APG)
Fuerza de Acción Financiera del (CFATF)
Comité del Consejo Europeo PC-R-EV
Grupo Anti Lavado de Dinero de África del Sur y Oriental (ESAAMLG)
Fuerza de Acción Financiera sobre Lavado de Dinero en América del (GAFISUD)
Otras Organizaciones Internacionales
Banco de Desarrollo Africano
Banco de Desarrollo de Asia
Secretaría del Commonwealth
Grupo Egmont de Unidades de Inteligencia Financiera
Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (EBRD)
Banco Central Europeo (ECB)
Europol



Trazando Líneas en Arena y Nieve

Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
Fondo Monetario Internacional (IMF)
Interpol
Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO)
Organización de Estados Americanos / Comisión Interamericana de Control de Abuso de Drogas (OAS/CICAD)
Grupo Extranjero de Supervisores Bancarios (OGBS)
Oficina de Naciones Unidas para el Control de Drogas y la Prevención del Crimen. (ONU-ODCCP)
Banco Mundial
Organización Mundial de Aduanas (WCO)

Fuente: OCDE, http://www1.oecd.org/fatf/Members_en.htm.

Desde el año 2000, FATF ha publicado listas de países que no participan en la lucha contra el Lavado de Dinero. FATF exige a sus instituciones financieras, monitorear las transacciones con individuos, empresas e instituciones financieras de dichos países.

La Tabla 4.3 contiene la lista de esos países.

Tabla 4.3: **13 Países Listados como No-Cooperativos en la lucha contra el Lavado de Dinero**

Islas Cook	Indonesia	Rusia
Dominica	Islas Marshall	San. Vicente y las Granadinas
Egipto	Myanmar	Ucrania
Grenada	Niue	
Guatemala	Filipinas	

Fuente: OCDE, Tercer resumen FATF en Identificar Países o Territorios No Cooperativos: "Increasing the Worldwide Effectiveness of Anti-Money Laundering Measures" (21 junio 2002), http://www1.oecd.org/fatf/pdf/NCCT2002_en.pdf. Notas: Islas Caimán, Panamá y Liechtenstein fueron removidos de la lista en junio 2001. Hungría, Israel, Líbano, y St. Kitts & Nevis fueron eliminados de la lista en junio 2002.

Después de los ataques terroristas del 11 de Septiembre, FATF llevó a cabo una reunión plenaria extraordinaria sobre el Financiamiento al Terrorismo, en Washington en Octubre de 2001. FATF aceptó ampliar su actividad más allá del Lavado de Dinero, comprendiendo el financiamiento al terrorismo. El grupo emitió una serie de estándares internacionales para ser adoptados por los países, que comprenden la calificación de crimen para el financiamiento al terrorismo, el



congelamiento y confiscación de activos del terrorismo para fomentar la cooperación internacional así como la imposición de requisitos anti-Lavado de Dinero sobre los sistemas alternativos de envío de remesas (como los utilizados por los emigrantes mexicanos). También acordaron identificar a los países que no cuenten con las medidas adecuadas para combatir el financiamiento al terrorismo tal como se hizo con el Lavado de Dinero. (FATF, “Financiamiento al Terrorismo”, Mayo 30, 2002).

El encuentro de Washington fue seguido de una reunión del “Foro Global” en Hong Kong en Febrero de 2002, a la que asistieron sesenta delegaciones que representaban a miembros de FATF y organizaciones regionales similares. La reunión de Hong Kong lanzó un proceso por el cual todas las delegaciones deben de llenar un cuestionario de auto evaluación cuyos resultados FATF utilizará para determinar otras acciones requeridas para combatir el financiamiento al terrorismo de manera global. Desde Septiembre de 2002, 108 delegaciones han respondido (FATF, “Revisión de los Pasos tomados para el Combate al Financiamiento al Terrorismo desde Octubre de 2001”, de Septiembre de 2002).

Como miembros de FATF, Canadá, los Estados Unidos y México cuentan con leyes vigentes similares para combatir el Lavado de Dinero. En Canadá y Estados Unidos, FATF estimó que entre el 60 y el 80 por ciento de las transacciones de Lavado de Dinero involucraban ganancias del narcotráfico. De acuerdo con FATF, en Estados Unidos el Lavado de Dinero representa un grave problema debido a la magnitud y diversidad de su sistema financiero, una plétora de leyes estatales y federales así como su cercanía con los productores de droga de América del Sur. El éxito en la disminución de Lavado de Dinero de procedencia ilícita en las instituciones bancarias tradicionales ha llevado a un incremento significativo del contrabando de efectivo fuera de los Estados Unidos, especialmente en la frontera con México.

El problema de Lavado de Dinero de México surge de su estratégica ubicación geográfica entre los productores de droga sudamericanos y los consumidores de droga norteamericanos.

En Canadá el problema surge de su vecindad con los Estados Unidos de Norteamérica. (FATF, Evaluaciones Mutuas de Canadá, Estados Unidos de Norteamérica y México, 1997-2000).

En Mayo de 1996, el Congreso Mexicano modificó el Código Penal para tratar al Lavado de Dinero como delito grave, independientemente de otras violaciones de tipo financiero (Artículo 400 *bis*). El Artículo 400 *bis* es suficientemente amplio para ser aplicado a cualquier actividad criminal. Para combatir el Lavado de Dinero, Bancos, Intermediarios



Bursátiles y Casas de Cambio han sido requeridos desde Mayo de 1997 a reportar de manera confidencial las operaciones financieras sospechosas que involucren montos equivalentes a 10,000 dólares o mas. México estableció la Procuraduría Especial para Delitos en contra de la Salud, de acuerdo a la Procuraduría general en 1997 para dirigir las investigaciones anti narcóticos. Además México añadió una Unidad de Inteligencia Financiera a la Dirección General de la Secretaría de Hacienda para la Investigación de Transacciones (FATF, Evaluaciones Mutuas).

Más o menos al mismo tiempo, Canadá introdujo varios cambios a su régimen de Lavado de Dinero comenzando con la nueva normatividad anti Lavado de Dinero publicada por la Superintendencia de Instituciones Financieras en 1996. En Mayo de 1997, en Canadá entró en vigor la ley para el Crimen Organizado que extendía el alcance de las violaciones de Lavado de Dinero. Todos los crímenes graves quedaron ya incluidos. En Junio de 2000, Canadá emitió el Acta *Ganancias procedentes del Crimen (Lavado de Dinero)*, misma que establece el Centro de Análisis de Transacciones y Reportes Financieros de Canadá (Sección 41). El acta establece el registro obligatorio y normas de reporte de las actividades sospechosas a bancos e instituciones financieras no bancarias y dispone nuevas leyes de investigación y ataque así como falsificación (FATF, Evaluaciones Mutuas, *Ganancias procedentes del Crimen -Lavado de Dinero.*).

En los Estados Unidos, las normas para el Lavado de Dinero son emitidas por el Director de la Red de Combate a Crímenes Financieros según la Ley del Secreto Bancario (BSA, por sus siglas en inglés), promulgada en 1970. Más de 220,000 instituciones financieras están sujetas al reporte de BSA y requisitos de registro, incluyendo bancos e insituciones bancarias no financieras. Una extensa lista de crímenes ha sido cubierta, incluido el terrorismo, cuidado de la salud y delitos migratorios.

Operación Hormiga: Un ejemplo de Lavado de Dinero

La venta al menudeo de narcóticos ocurre frecuentemente en los Estados Unidos . Es obvio que el pago en efectivo es la forma de pago preferida para estas operaciones. El efectivo de uno o varios expendios es recolectado en una casa de seguridad o “alijo” para ser procesado. El efectivo es llevado a un centro de servicio de remesas para ser enviado fuera del país.

Con el propósito de evitar el escrutinio de la ley o de las autoridades regulatorias de la Banca, el efectivo puede ser dividido en montos inferiores a los 10,000 dólares y contrabandeado. El contrabando es un proceso que se sirve de un gran número de individuos para hacer



pequeños depósitos y retiros (transferencia de montos inferiores a los que requieren ser reportados) con un intermediario de envío de remesas. Los fondos son enviados de un remitente con base en los Estados Unidos a su contraparte con base en México. La compañía de envíos normalmente utilizaría una transferencia por compensación o realizaría una transferencia por cable a fin de sacar el dinero de los Estados Unidos. El agente de envío de dinero en México pagaría en pesos. Este es el método más comúnmente utilizado para evitar la detección de movimiento de dinero en cualquiera de los dos extremos.

Betún del pastel: El Proceso General de Lavado de Dinero

En la etapa inicial o de colocación del Lavado de Dinero, el *lavador* integra sus ganancias ilegales al sistema financiero. Esto puede realizarse fraccionando grandes montos de efectivo en cantidades pequeñas no sospechosas que son depositadas directamente en una cuenta bancaria o por medio de la compra de instrumentos monetarios tales como cheques u órdenes de pago, para ser luego reunidas y depositadas en cuentas en otra localidad.

Una vez que los fondos han entrado al sistema financiero, la etapa de la segunda capa tiene lugar. En esta etapa el lavador se involucra en una serie de conversiones o movimientos de los fondos para alejarlos de su origen. Los fondos podrían ser canalizados por medio de la compra y venta de instrumentos de inversión, o el lavador simplemente gira los fondos a varias cuentas en diversos bancos por todo el mundo. El uso de la dispersión de cuentas para Lavado de Dinero es ampliamente utilizado en las jurisdicciones que no cooperan en la investigación contra el Lavado de Dinero. En algunos casos el lavador puede disfrazar las transferencias como pagos por bienes o servicios dándoles así una apariencia legítima.

Habiendo colocado exitosamente sus ganancias ilícitas a través de las dos etapas iniciales del proceso de Lavado de Dinero, el lavador se dirige a la tercera etapa: *-integración-* en la que los fondos re ingresan a la economía legítima. El lavador puede elegir invertir en bienes raíces, artículos de lujo o proyectos de inversión. (Discusiones sobre las secciones arriba se basan en Molander et al, 1998.).

Supervisando desde la Banca: Regulación en Norte América

En varias tablas, (Tabla 4.4a a la 4.4g) comparamos y contrastamos las reglas y supervisión bancarias en la región del TLCAN. La Tabla 4.4a indica que aún cuando en Canadá y México la autorización de licencias recae en el ministerio de Finanzas, no es así en los Estados Unidos, en donde la autorización es otorgada en cada estado por parte del contralor



de moneda. Dada la existencia del acta Glass-Steagall que por más de siete décadas restringió la expansión bancaria de un estado a otro, los Estados Unidos terminaron con más de 10,000 bancos en tanto que Canadá y México tenían alrededor de 50. En proporción al tamaño de la economía, no debería haber más de 500 bancos en Estados Unidos.

Los requisitos legales para autorizaciones de licencias bancarias son muy similares para los tres socios del TLCAN (Tabla 4.4b). El manejo del riesgo es también similar excepto por una cosa: en Canadá el capital requerido en garantía por parte de un banco no varía en función del riesgo de cada banco. (Tabla 4.4c). Los requisitos para estructurar el capital varían ampliamente de un país al otro. Por ejemplo, la participación de inmobiliarias está prohibida en México, permitida totalmente en Canadá y regulada en los Estados Unidos (Tabla 4.4d). Por otro lado la propiedad de entidades no financieras por parte de los bancos está completamente permitida en México pero altamente restringida en Canadá y Estados Unidos. Los requisitos de auditoría para los Bancos son muy similares en los tres países. (Tabla 4.4e). Aparentemente la entidad supervisora tiene mayor fuerza para llevar a cabo acciones suplementarias en Estados Unidos y México que en Canadá. (Tabla 4.4f). Por último los requisitos para la asignación de los activos son similares entre los tres países del TLCAN, con excepción de la ley de diversificación de activos impuesta en Canadá. (Tabla 4.4g).

Tabla 4.4a La Banca en el TLCAN

	<i>Autoridad Concesionaria</i>	<i>Número de bancos</i>	<i>Requisito mínimo de capital en millones</i>	<i>¿Es requisito informar del origen de los fondos de capital?</i>
Canadá	Ministro de Finanzas	55	CDN \$ 10	Sí
México	Secretaría de Hacienda	52	USD \$ 6.5	Sí
Estados Unidos	Oficina del Controlador de la Moneda	10,500	No hay mínimo global	Sí

Tabla 4.4b Requisitos Legales para Concesión Bancaria

	Borrador de reglamento y regulaciones	Organigrama de jerarquía	Proyecciones financieras de los primeros 3 años	Información financiera de accionistas	Antecedentes y experiencia de futuros directores	Antecedentes y experiencia de futuros gerentes	Origen de fondos de capitalización de bancos nuevos	Diferenciación propuesta para el banco nuevo
Canadá	sí	sí	sí	sí	sí	sí	sí	sí
México	sí	sí	sí	sí	sí	sí	sí	sí
Estados Unidos	sí	no	sí	sí	sí	sí	sí	sí

Tabla 4.4c Uso de Administración de Riesgo

	Relación mínima capital-activo (porcentaje)	¿Está promediado al riesgo según el acuerdo de Basilea?	¿Cambia la relación con el riesgo de crédito del banco?	¿Cambia la relación con el riesgo mercado?	Relación real del capital ajustada al riesgo (porcentaje)
Canadá	8	sí	no	no	11
México	8	sí	sí	sí	13
Estados Unidos	8	sí	sí	sí	12

Tabla 4.4d Estructura de Capital

	Valores	Seguros	Bienes Raíces	Restricción de propiedad de bancos por parte de empresas no financieras
Canadá	no-restringido	permitido	no-restringido	restringido
México	restringido	prohibido	restringido	permitido
Estados Unidos	restringido	restringido	restringido	restringido

Tabla 4.4e Auditoría Bancaria

	¿Es obligada la auditoría externa?	¿Hay requisitos específicos sobre la extensión de la auditoría?	¿Los auditores son certificados?	¿Hace entrega el auditor de su reporte a la autoridad supervisora?	¿La autoridad puede reunirse con los auditores para discutir el reporte sin conocimiento del banco?
Canadá	sí	no	sí	sí	sí
México	sí	sí	sí	sí	no
Estados Unidos	sí	sí	sí	sí	sí

Tabla 4.4f Dilemas Adicionales de Supervisión

	¿Se exige legalmente a los auditores reportar mala conducta de gerentes/directores a la agencia supervisora?	¿Puede tomarse acción legal en contra de auditores externos por negligencia por parte de la agencia supervisora?	¿Se ha tomado acción legal en contra de un auditor en los últimos 5 años?	¿Pueden los supervisores exigirles a los bancos a cambiar su estructura organizacional?	¿Se ha utilizado este recurso en los últimos 5 años?
Canadá	sí	no		no	
México	no	sí	no	sí	sí
EE.UU.	no	sí	no	sí	sí

Tabla 4.4g Colocación de Activos por Parte de los Bancos

	¿Existen lineamientos para la diversificación de activos?	¿Se les prohíbe a los bancos realizar préstamos en el extranjero?	¿Requisito de liquidez mínima (porcentaje)
Canadá	sí	no	Ninguna
México	no	no	No reportada
EE.UU.	no	no	Ninguna



Tesoro Escondido: Ley del Secreto Bancario de México

Una de las principales preocupaciones de la ley mexicana en la regulación de los grupos financieros es la que se refiere al Secreto Bancario, llamado así aún cuando no sólo aplica a los bancos sino a todo grupo financiero. La ley prohíbe a un grupo financiero revelar información sobre sus operaciones o las de cualquier miembro del grupo a cualquier entidad ajena a las autoridades gubernamentales legalmente autorizadas. Esta prohibición incluye a miembros del Consejo, ejecutivos de la compañía y cualquier representante o empleado. Las autoridades legalmente autorizadas son las entidades federales regulatorias. La preocupación principal en torno a la ley del Secreto Bancario es la relativa al Lavado de Dinero. Una preocupación más común pero no menos importante es que la ley del Secreto Bancario pudiera excluir la revelación de información para un adversario en una demanda judicial como parte del proceso estandarizado de presentación de pruebas de EUA. Tampoco es seguro que las autoridades regulatorias norteamericanas obtuvieran información durante un proceso de inspección o evaluación de las operaciones de alguna subsidiaria norteamericana basada en México, a pesar de la legislación en EUA. Sin embargo las autoridades Mexicanas dicen que el secreto bancario no es un obstáculo para la información en el caso de investigaciones criminales.

Bancos Fantasma: Acciones Unilaterales de Estados Unidos

Después del ataque del 11 de Septiembre al WTC de New York, el gobierno norteamericano se movilizó para tomar acciones que privaran a las organizaciones terroristas de fondos. En un proyecto de ley aprobado por el Congreso en Octubre de 2001, (H.R. 3162/P.L. 107-56) bajo la sección llamada la "Prohibición de los Bancos fantasmas" (Sec. 313), se prohibía a los Bancos e intermediarios de valores de los Estados Unidos de Norteamérica la apertura de cuentas de bancos foráneos que no tuvieran presencia física o asociación con otro banco y pedía la cancelación de cualquier cuenta bajo estos conceptos para Diciembre de 2001.

Esto ocasionó una gran protesta por parte de los Bancos de EUA. El 20 de Septiembre de 2002, el Tesoro dió marcha atrás a la medida. Esta acción proveniente de la presión de los Bancos e instituciones financieras con operaciones internacionales, trajo nuevas prohibiciones dirigidas a excluir a los llamados "Bancos fantasma", de los mercados financieros de EUA, pero sólo aplica a las operaciones bancarias dentro de los EUA. La prohibición a instituciones financieras de hacer negocios con los "Bancos fantasma" —usualmente bancos pequeños con no más que una dirección postal en un paraíso fiscal en el extranjero— representan un dilema. Estos Bancos son vistos como especialmente vulnerables al Lavado de Dinero y los EUA están tratando de prohibir todos los



negocios entre sus instituciones financieras y los “Bancos fantasma”. Pero el Reino Unido y los países europeos no tienen las mismas restricciones, lo que lleva a las autoridades de EUA a temer que los “Bancos fantasma” encontrarán nuevas formas de mover el dinero. El Tesoro había propuesto originalmente incluir a las sucursales foráneas de bancos de EUA en la prohibición, en un esfuerzo por extender el alcance de las nuevas regulaciones más allá de las fronteras de EUA.

Mi bella lavandería: Efectos comerciales de las reglas de lavado de dinero

La industria de servicios financieros juega un papel central en la detección de ganancias procedentes del crimen. Sin embargo, el papel de la industria consiste principalmente en el escrutinio y reporte de transacciones sospechosas, no en realizar investigaciones. En cambio, los informes enviados a las autoridades de inteligencia financiera en cada país desencadenan investigaciones por parte de las autoridades. La industria necesita familiarizarse con el tipo de actividades que requieren una mayor observación como parte del procedimiento de verificación general. La industria también necesita estar al día con respecto a las listas de países y personas que ameriten mayor escrutinio.

La FATF reconoce la dificultad de que las instituciones financieras detecten el financiamiento terrorista como tal y no está en el papel de la industria el determinar la legalidad del origen o destino de los fondos. Aún más, los lineamientos desarrollados no están previstos para descorazonar las transacciones de los clientes legítimos y legales. En tanto que las leyes contra el lavado de dinero son modificadas para cubrir alertas sobre el financiamiento terrorista, las actividades que disparen dicha observación adicional serán similares a las relacionadas con el lavado de dinero en general. Existen dos grandes fuentes de fondos terroristas—primero, los gobiernos (el llamado terrorismo de estado) y las organizaciones (tales como Al-Qaeda); segundo, las actividades lucrativas de los grupos terroristas. Éstas últimas pueden ser de naturaleza criminal (secuestro, extorsión, contrabando, fraude, robo y narcotráfico) o consistir en actividades legítimas (recaudación de fondos para organizaciones de caridad, de las cuales, posteriormente se desvían recursos hacia grupos terroristas). Sea que los fondos provengan de actividades criminales o de actividades legítimas, los métodos utilizados para lavar dinero no son diferentes y la labor de las instituciones financieras no difiere mucho de sus responsabilidades con respecto al lavado de dinero en general.

No obstante, el tamaño y la naturaleza del financiamiento terrorista hace que la detección de éste sea más difícil. La mayor parte de los fondos de los secuestradores del 11 de septiembre provino de pequeñas transferencias y parecían ser para la manutención de estudiantes



realizando estudios en el extranjero. Así, el tamaño de las transferencias se ubicaba por debajo del umbral de reporte de transferencias de efectivo de \$10,000 dólares y la naturaleza de las transacciones no activó las alarmas de las instituciones financieras para una mayor observación. La FATF ha desarrollado una lista de características de transferencias que pueden ser la causa para una mayor observación de posibles transferencias para el financiamiento terrorista que deben ser observadas por las instituciones financieras (ver FATEF, *Guidance for Financial Institutions on Detecting Terrorist Financing*, 24 de abril, 2002, especialmente el Anexo 1).

Dólares para todos: Las posibilidades de una moneda común

Además de eliminar un paso del contrabando hormiga de los Lavadores de Dinero internacionales, según lo planteado en el párrafo anterior, la creación de una moneda común en la región del NAFTA no tendría mayor impacto en el monitoreo de las transferencias de fondos ilegales. En todo caso, una moneda común facilitaría el Lavado de Dinero en la región. La idea de una moneda común está más orientada al aspecto de integración económica y de negocios en la región. Se ha discutido la unión monetaria el estilo países europeos entre los países del NAFTA. A diferencia de Europa, sin embargo, esto probablemente implicaría la adopción del dólar de los Estados Unidos en Canadá y México, más que la creación de una nueva moneda.

Cuando una empresa cuenta con un excedente de caja que quiere invertir, lo lógico sería emprender nuevos proyectos en la misma región geográfica. Algo menos obvio sería su expansión a países extranjeros. El atractivo de la expansión al extranjero es enorme. Muchas empresas obtienen ganancias más atractivas de sus inversiones en operaciones internacionales, también los riesgos en el extranjero son más altos.

Aún cuando no existieran el riesgo político y otros asociados a los países extranjeros, existe el riesgo de la fluctuación en el tipo de cambio a menos que el otro país use la misma moneda. En la Unión Europea, doce países miembros (todos a excepción de Dinamarca, Suecia y el Reino Unido) han adoptado una nueva moneda que elimina esa incertidumbre. Otros han tratado de eliminar la fluctuación fijando su moneda con la de otros países. Pero sin la eliminación específica de su propia moneda, subsiste el riesgo del largo plazo en esta estrategia. La crisis en Argentina en el 2002 es un claro ejemplo. Allá la moneda local, que se tomaba a la par con el dólar de los Estados Unidos cayó el 75% en sólo seis meses.

Además, cambiar a una moneda común en Norte América, sería de gran dificultad en lo político. Sin embargo el ex embajador de EUA en México, predijo una “unión monetaria de facto” entre los Estados Unidos



de Norteamérica y México en un plazo de diez a quince años. Él cree que la “gente y los acontecimientos rebasaran a los políticos”, citando una encuesta llevada a cabo en México sobre la “dolarización” de la economía. La encuesta mostró que aproximadamente el 80% de los mexicanos estarían a favor de utilizar el dólar de EUA como su moneda. Jones comentó que la encuesta indica que el peso mexicano, que por tanto tiempo ha sido uno de los símbolos de la soberanía mexicana, no es ya “un tema tan importante”. Sin embargo duda que Canadá apoyara esa unión monetaria porque los canadienses dan mayor importancia al dólar Canadiense que los mexicanos al peso mexicano. (Green 2000). Aunque sería difícil predecir la opinión política, el tipo de cambio probablemente influiría en la actitud de México hacia la dolarización. Décadas de devaluación habrán debilitado el apoyo político al peso, sin embargo el peso ha cobrado fuerza en los años recientes lo cual quizá incrementaría el deseo de los mexicanos de conservar el peso.

Los economistas están divididos en el tema de la dolarización, algunos argumentan que reduciría los costos de las transacciones y reflejarían las prácticas contables de varias empresas Norteamericanas. (Courchene and Harris 1999). Otros opinan que la estructura de las economías canadiense y mexicana son suficientemente diferentes de la de EUA como para requerir una política monetaria independiente. (Laidler and Poschmann 2000). Sin embargo las tres economías se han ido integrando notoriamente como resultado del NAFTA, especialmente en los sectores clave como son el manufacturero y el de servicios financieros.

¿Es necesaria la unión monetaria formal? A los países que han adoptado de manera formal otra moneda, no forzosamente les ha ido bien sin una coordinación de políticas específica. Para la Unión Europea, la adopción de una moneda común llegó después de tres décadas de coordinación de políticas en diferentes ámbitos. En el caso de Argentina, la adopción de facto del dólar de los EUA en 1991 (bajo la forma de un Consejo monetario) no se acompañó de restricciones fiscales y reducción de deuda por lo que no fue una sorpresa que Argentina no pudiera mantener la situación en el largo plazo. Resumiendo su punto de vista con relación a la adopción de otra moneda o la introducción de un Consejo monetario, equivalente a la dolarización, Greenwood y Allen (2002) afirman lo siguiente:

La exitosa adopción y mantenimiento de un Consejo monetario tiene una serie de requisitos. Algunos dolorosos, costosos y difíciles de poner en práctica. Por lo que como tales, los Consejos monetarios no son adecuados para muchos, todavía más, para la mayoría de los países. Un Consejo monetario es como el antibiótico “bala de plata” recetado por los doctores bajo circunstancias excepcionales. Es fuerte y efectivo cuando se utiliza adecuadamente pero pierde su fuerza cuando se abusa de él. Los Consejos monetarios perderán su



Trazando Líneas en Arena y Nieve

efectividad si más países siguen los pasos de Argentina y hacen mal uso de este fuerte pero demandante antídoto para la mala salud económica. (Greenwood y Allen 2002, p. 2)

En México las sucesivas crisis devaluatorias en los 80s y 90s dieron como resultado la dolarización parcial en algunas zonas, notoriamente en la región fronteriza con los EUA y principales centros turísticos. Los problemas de la devaluación incrementaron la demanda de dolarización en algunos puntos del país, especialmente después de la crisis de 1994-1995. Sin embargo la flotación del peso aunada a la tranquila transición política del PRI al PAN en las elecciones presidenciales de 2000, incrementaron la estabilidad del peso.

México ha tenido una larga historia de devaluaciones. Las figuras 4.1 y 4.2 ilustran la situación. Entre 1921y 1981, el peso mexicano cayó de 2.06 a 23.08 por dólar. Esto puede sonar a una gran caída en el tipo de cambio pero lo que siguió durante los siguientes dieciocho años fue aún más espectacular. *El peso mexicano cayó de 23.08 a 9550 por dólar.* Esta caída hizo palidecer a los sesenta años anteriores. Para reflejar tal cambio en una gráfica, tuvimos que mostrar los cambios en una escala logarítmica (ver Figura 4.2). Para simplificar las cosas, México decidió eliminar tres ceros de su moneda en 1992. Así en 2002, en lugar de ver 10,000 pesos por dólar, el “nuevo” peso se valúa en 10 por dólar.

Figura 4.1. Tipo de cambio México - EUA 1918-1982

Peso mexicano por dólar EUA \$

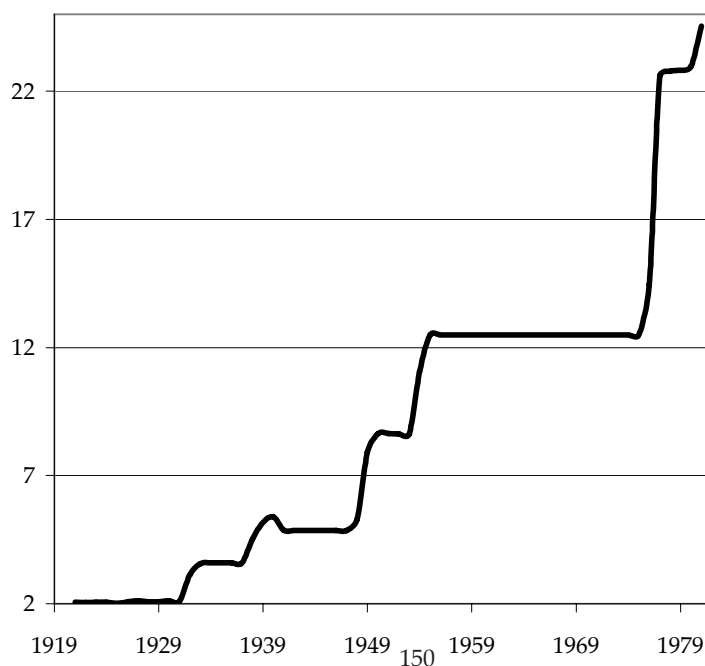
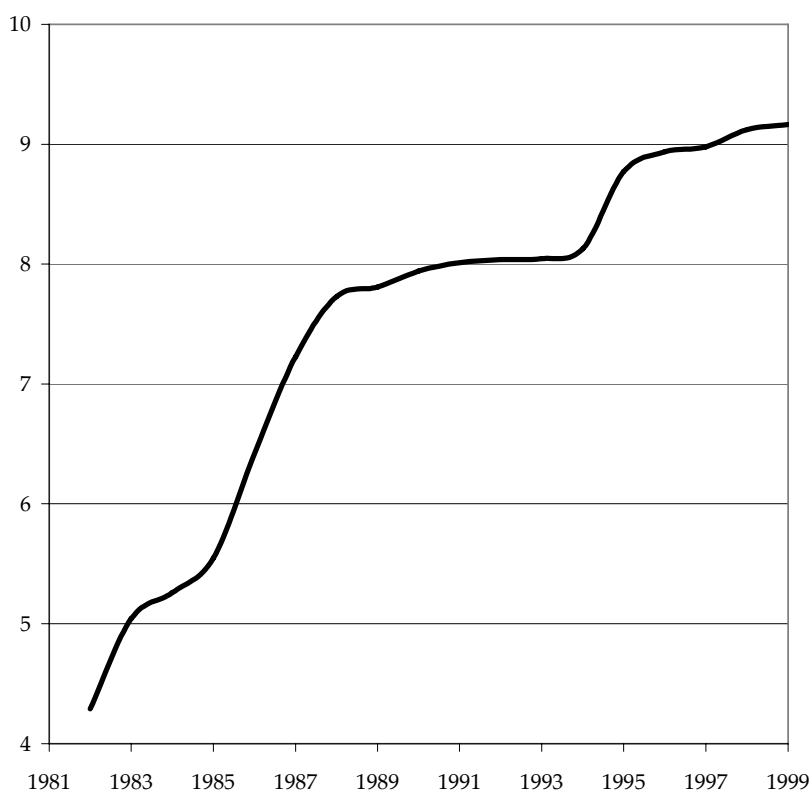


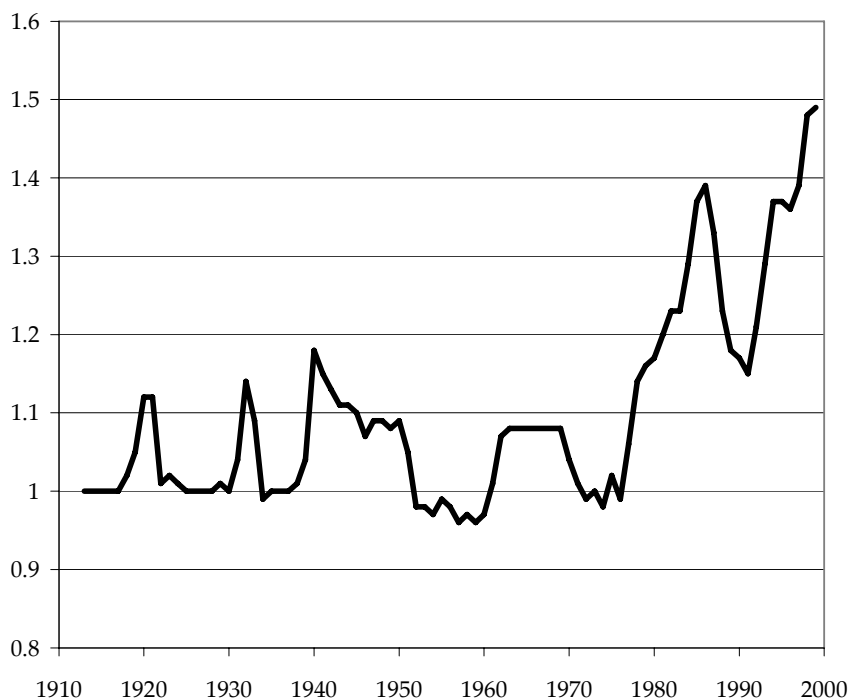
Figura 4.2. Tipo de cambio México EUA 1982-1999 (escala logaritmo)
Peso mexicano por dólar EUA \$ (escala log)



Canadá no ha pasado por una experiencia de devaluación tan dramática como México, sin embargo el valor del dólar canadiense ante el dólar de los EUA, ha fluctuado en las últimas nueve décadas (ver Figure 4.3). Si tomamos el intervalo de 1913-1991, un dólar de los EUA tenía un valor de 0.96 de dólar canadiense (1956, 1959) y de 1.39 en 1986. El valor de un dólar de los EUA en 1991 era de 1.15. Desde entonces el dólar canadiense ha visto una década de caída frente al dólar de los EUA. En Canadá, ha causado preocupación en algunos trimestres en los que el incremento a la competencia en exportaciones ha sido producto de los tipos de cambio más que en la mejora en la productividad en los años recientes.



Figura 4.3. Evolución del dólar CAN vs dólar (1913-1999)
Dólar CAN por dólar EUA \$



Los que están a favor del apoyo a una moneda común o dolarización tanto en Canadá como en México tienen tres principales razones: Primero, lo ven como una forma de inducir a las empresas a buscar estrategias distintas a la devaluación para mantener la competitividad de sus exportaciones. Segundo, lo ven como una manera de reducir costos de operación transfronterizos. Tercero, lo ven como una manera de reducir el riesgo cambiario. Sin embargo creemos que una moneda común no es la opción adecuada por el momento. Las monedas relativamente estables de Canadá y México hacen los obstáculos políticos difíciles de superar. El fracaso de la dolarización en Argentina también juega un papel en contra de la dolarización en la región del NAFTA. Más aún esta estrategia no se requiere para atender cuestiones de seguridad relativas a movimientos capitales en la región.

Los Marcianos llegaron ya...: Inversión Extranjera Directa

La afluencia de inversión extranjera directa juega un papel determinante en la integración de las economías de los países del NAFTA. La inversión extranjera directa podría definirse como el "capital invertido con el propósito de adquirir un interés duradero en una empresa y de ejercer un grado de



influencia en la operación de dicha empresa” (OECD 1998). El grado de control ejercido por el inversionista es lo que distingue la inversión extranjera directa del portafolio de inversión, con la participación del 10 por ciento de acciones de una empresa tomado como el marco de referencia para calificar de inversión extranjera directa. El grado de influencia que proporciona el porcentaje de participación accionario depende del tamaño de la empresa. Un interés con dominio podría requerir una participación mayoritaria en una empresa pequeña o una minoría considerable en una empresa grande. El portafolio de inversión se refiere a las inversiones que no dan como resultado participación con dominio como títulos (menos del 10 por ciento de las acciones secundarias de la compañía), bonos u otros instrumentos financieros.

En esta sección, examinaremos las teorías económicas y estrategias de negocios que explican el crecimiento del flujo de la inversión extranjera directa en las décadas recientes. Después analizaremos cómo la protección para inversionistas extranjeros del TLC reduce el riesgo político, usando el caso de Metalclad para ilustrar cómo opera el TLC en la práctica. También examinaremos las estadísticas que muestran el crecimiento de la inversión extranjera directa. Finalizamos con el análisis de cómo las cuestiones de seguridad han afectado decisiones sobre la inversión extranjera de las principales empresas del mundo en 2002 y la estrategia de México para atraer inversión extranjera directa.

Bien...en teoría: Ortodoxo, Ecléctico y Estratégico

La teoría ortodoxa del comercio (por ejemplo Krugman y Obstfeld 1994) supone que la dirección y magnitud de los flujos de capital se determina por las diferencias en el factor de proporciones entre los países. Esa diferencia obliga a un ajuste de tipos de cambio reales entre ellos. Por ello motiva a los países con capital abundante y escasa mano de obra a invertir en países con abundante mano de obra y escaso capital.

Desafortunadamente en la vida real, los flujos de capital son volátiles y los factores de inversión son estables. Estudios empíricos han demostrado que los movimientos de las tipos de cambio afectan notoriamente a la inversión extranjera directa.

La inversión extranjera directa es sólo una forma de afluencia de capital de otros países, otra son los préstamos externos y portafolios de inversión.

De acuerdo con Krugman y Obstfeld (1994), “un rasgo distintivo de la inversión extranjera directa es que no sólo involucra una transferencia de fondos sino también la adquisición del control” (p. 223). Este argumento se usa como una justificación al movimiento de la inversión extranjera directa contrario a la orientación que supone la ley del factor de proporciones.



Trazando Líneas en Arena y Nieve

Las imperfecciones del mercado tales como los méritos de la internalización a menudo se convierten en conceptos clave al explicar los motivos de las empresas trasnacionales para ampliar su control.

De acuerdo a la teoría de la internalización el ingrediente clave para mantener la ventaja competitiva específica de una empresa es la posesión de la información patentada y el control del capital humano que pueda generar nueva información por medio de la experiencia en investigación, administración, mercadotecnia y tecnología” (Eiteman, Stonehill y Moffett 1995, p. 183).

Este mercado interno de empresas trasnacionales es una respuesta eficiente a la imperfección del mercado originada por causas exógenas en la determinación del precio de la información sobre sus operaciones que proviene del proceso de investigación y operación diaria. (Rugman 1981, p. 41).

La teoría ecléctica de John Dunning sintetiza una serie de paradigmas derivados de una de las tres áreas: organización industrial, teoría neoclásica de comercio y teoría de la empresa. La teoría ecléctica plantea que la medida del involucramiento internacional de una empresa depende de la presencia o falta de, de tres tipos de ventajas: 1) propiedad (propiedad de activos intangibles tales como marcas registradas y tecnología; 2) ubicación (características exógenas del mercado externo y políticas gubernamentales); 3) internalización (la habilidad de una empresa para internalizar operaciones dentro de la propia empresa y en diferentes países a fin de lograr un mayor control sobre las ventajas de propiedad y aprovechar las economías de escala y amplitud). De esta manera la teoría de Dunning abarca diversos aspectos de información sobre comercio internacional y negocios internacionales (Dunning 1995).

Existen dos clases de inversión extranjera directa. La primera es la integración vertical. Una empresa explota en el país que la acoge los recursos naturales que requiere para sus productos finales. La segunda es la integración horizontal. Una empresa construye plantas para producir líneas de productos similares a los que produce en el país de origen. El propósito principal es capitalizar la mano de obra barata de los países en desarrollo.

La integración vertical explica la presencia de plantas manufactureras de automóviles de origen estadounidense en Canadá.. La integración horizontal explica la presencia de plantas manufactureras de automóviles de origen estadounidense en México. (ver Tabla 4.2).



Recuadro 4.2. Súbete a mi Auto: Ensambladoras Automotrices de México

La presencia o ausencia de barreras comerciales y barreras a la inversión relativa a lo comercial ha adquirido una consideración importante en la decisión de las empresas sobre la inversión extranjera directa que determinan la ubicación de sus fábricas ya sea en suministro mundial o regional de insumos y exportación de productos terminados. Por ejemplo, México ha atraído considerable inversión extranjera directa en la producción de automóviles, por diferentes razones. Inicialmente México atraía a los productores de automóviles condicionando el acceso a su mercado a la inversión extranjera directa y al uso de insumos locales. Cuando los regímenes de inversión y comercio se hicieron más liberales, los productores de automóviles decidieron situar o expandir operaciones en México por otras razones.

Primero, la ubicación geográfica de México es atractiva para un producto que es caro transportar. Con su proximidad a los ricos mercados de Norte América y los crecientes mercados de América Latina (incluyendo México), la ubicación de México es estratégica. Además con puertos tanto en el océano Atlántico como en el Pacífico, México está relativamente cerca tanto de Asia como de Europa, tanto en términos de transporte de insumos como de productos terminados.

Segundo, México ha buscado la estrategia de “modelo radial” (término acuñado por Richard Lipsey) al intentar agresivamente conseguir tratados de libre comercio con Norte América, Latino América, Europa y Asia. Esta estrategia hace de México la ubicación más atractiva para la inversión extranjera directa en producción de automóviles porque es el único país que da acceso preferencial a todos los mercados.

Sin embargo, la razón más importante por la que Canadá tenía que luchar por un acuerdo trilateral, fue para evitar un modelo radial que tuviera impacto negativo en su propia capacidad para atraer la inversión extranjera directa. Con dos acuerdos bilaterales, Estados Unidos se convertiría en el centro de la rueda y México y Canadá en los rayos. Estados Unidos como único beneficiario del libre comercio con cada uno de los involucrados, sería el lugar más atractivo para la inversión extranjera directa, ya que las empresas situadas en Estados Unidos tendrían igual acceso a todo el mercado. Esto pondría a Canadá y México en desventaja para atraer la inversión extranjera directa.



Tercero, México tiene ventaja del costo de mano de obra en relación a los otros miembros de TLCAN y del acuerdo de libre comercio México-Unión Europea.

Cuarto, las normas de origen que aplican a los automóviles en TLCAN requieren de un creciente porcentaje de contenido del TLCAN para gozar del trato de libre del pago de aranceles. Esto fue ideado para dar a los productores localizados en Norte América una ventaja sobre los localizados en Europa y Asia. Para emparejar el terreno de juego en el mercado norteamericano, los productores de automóviles europeos y asiáticos tenían que producir los vehículos en Norte América. Aunque algunos ya lo hacían, aquellos que no, o que decidieron expandir su producción en Norte América, tenían un fuerte incentivo al elegir México antes que Estados Unidos o Canadá. Por ejemplo, Volkswagen expandió su inversión extranjera directa en México no sólo para atender al mercado de Norte América en ciertos modelos, sino también para atender al mercado global con el popular nuevo Vocho (Beetle).

Por último, México ha mejorado su trato a los inversionistas extranjeros con enmiendas a su *Ley de Inversión Extranjera*, la firma del TLCAN, y la negociación de acuerdos de protección al inversionista extranjero, todo esto proporciona una mejora en los derechos de propiedad para los inversionistas. Otros cambios en México, han reducido el riesgo político (a través de reformas democráticas anteriores a las elecciones de 2000) y el riesgo económico (por medio de la introducción de un tipo de cambio flotante en 1994).

La integración horizontal tiende a incrementar las exportaciones del país de origen hacia el país que recibe así como las importaciones procedentes del país que recibe al país de origen dado que las líneas de armado en los países receptores requieren la importación de bienes intermedios para su producción. Aún más, este tipo de inversión podría cambiar la base de exportación para terceros mercados del país de origen al país receptor originando un decremento en las exportaciones del país de origen y un incremento en las exportaciones del país que recibe.

Las metas estratégicas alcanzadas por la inversión extranjera directa varían considerablemente dependiendo del sector, el cliente objetivo y el propósito de la inversión. La inversión extranjera directa en el sector manufacturero podría servir a distintos objetivos estratégicos que la inversión extranjera directa en el sector servicios.

Empresas que proporcionan servicios de apoyo a transnacionales o a empresas de su país de origen podrían usar la inversión extranjera directa



en el extranjero para aumentar los servicios para esos clientes en tanto que otras empresas podrían buscar clientes en el país receptor. El propósito estratégico de la inversión podría ser asegurar los recursos o atender al mercado del país receptor.

De manera similar, una inversión en una asociación podría ser el vehículo para tener acceso al mercado o bien para tener acceso a la nueva tecnología con la que cuente el socio. Por varias razones es importante distinguir entre inversión extranjera directa que establece una planta de manufactura e inversión extranjera directa que establece la presencia comercial de empresas de servicios. Primero, el intercambio de servicios y el de bienes están regidos de manera separada y diferente en los acuerdos internacionales de comercio. En segundo lugar, la manufactura tiende a requerir recursos en tanto que los servicios son más propensos a buscar mercado.

En donde las barreras para el intercambio de mercancías son bajas, las industrias manufactureras no siempre tienen que establecer una fábrica por cada mercado que quieran atender sino que pueden exportar desde un lugar determinado haciéndolo rentable en cuestión de costos. De esta manera la inversión extranjera directa en manufactura, elige esa ubicación basada en el atractivo del factor costos y otras variables tales como cercanía a los mercados, costo de mano de obra y calidad, recursos naturales y estructura competitiva del mercado. Dependiendo en el tipo de recurso que la manufactura busca, la inversión extranjera directa podría ser a largo o corto plazo. Si el recurso es específico de la ubicación, por ejemplo el petróleo en Arabia Saudita, o si la ubicación goza de ventajas a largo plazo sobre otras ubicaciones, la inversión extranjera directa de manufactura podría ser de largo plazo. Sin embargo, en donde los recursos están disponibles de manera generalizada tales como mano de obra barata y la ubicación pierde rápidamente sus ventajas de costo o calidad frente a otras ubicaciones, la inversión extranjera directa en manufactura podría ser de corto plazo dado que las empresas buscarán los mismos recursos en otro lugar a mejor precio.

La inversión extranjera directa en manufactura podría ser una estrategia de entrada al mercado más que una estrategia de búsqueda de recursos en tres diferentes escenarios. Primero donde los costos de transporte son altos y el producto tiene que ser tropicalizado para adaptarse al gusto local, podría ser mejor fabricar el producto en el mercado objetivo. Sin embargo el mercado tendría que ser suficientemente atractivo para justificar el costo de la inversión por ejemplo debido a su tamaño, poder de compra, sofisticación de los consumidores, perfil demográfico o su potencial de crecimiento futuro. Segundo, las barreras comerciales podrían hacer de la inversión extranjera directa la única estrategia disponible para entrar al mercado y la participación minoritaria en una



asociación con una empresa local podría ser la única forma de penetrar el mercado a causa de las restricciones de inversión. Tercero, una empresa podría elegir entrar a un mercado por medio de la participación basada en capital para asociarse a fin de alcanzar la innovación tecnológica que ofrezca la empresa con ventaja estratégica sobre sus competidores. Algunas veces la combinación de metas estratégicas y barreras comerciales o de inversión pueden ser la fuerza motivadora.

La inversión extranjera directa en manufactura podría atender al mercado de casa de la empresa, al mercado local a otros mercados o a todos estos juntos. En donde la inversión extranjera directa es puramente búsqueda de recursos, la producción de bienes para exportación más que para el mercado local, es la principal meta estratégica que se cubre. La zona maquiladora mexicana es un buen ejemplo. Inicialmente la ley mexicana permitía la importación libre de impuestos de materia prima, en tanto que la mayoría de la producción fuera para exportar, posteriormente México añadió mano de obra a la cadena de valores. Las empresas de los Estados Unidos de Norteamérica invirtieron en plantas de ensamblado buscando mano de obra barata de México para producir productos para venta en su mercado nacional. Sin embargo, las empresas asiáticas también usaron a México como ubicación para ensamblado, para explotar la mano de obra barata así como la cercanía con EUA, teniendo como destino de los productos el mercado de los Estados Unidos. Por último al quitar las barreras en México a las ventas internas bajo el TLC, estas empresas pudieron atender al creciente mercado mexicano desde las mismas plantas. Sin embargo la razón de ser inicial de estas plantas era explotar la mano de obra barata y la cercanía con el mercado de los EUA, no atender al mercado mexicano.

La inversión extranjera directa en el sector servicios se inclina más a ser una estrategia de entrada al mercado que una estrategia de búsqueda de recursos (Birkinshaw y Hood 1998). Existen dos razones principales para ello. Primero muchos servicios requieren una presencia comercial en el mercado objetivo lo que significa que la inversión extranjera directa sea una estrategia de entrada al mercado. Por ejemplo, los servicios de banca de menudeo no pueden ser ofrecidos sin establecer sucursales en el mercado objetivo, ya sea por medio de fusiones, adquisiciones, asociaciones o inversiones nuevas. Segundo, la mayoría de los países todavía limitan las posibilidades de las empresas para dedicarse al intercambio de servicios del otro lado de la frontera.. En Norte América, por ejemplo, los servicios financieros del otro lado de la frontera, sin el establecimiento de presencia comercial, está sujeto a muchas restricciones en Canadá, México y EUA.

Debe distinguirse entre empresas de servicios que entran al mercado para atender a empresas locales, versus aquellas que entran para atender



a otras transnacionales establecidas en el mercado. Cuando las manufactureras integran sus operaciones en base regional o global, las empresas de servicios pueden establecer operaciones regionales o globales para atender mejor a sus clientes transnacionales. Por ejemplo el Banco de Montreal invirtió en bancos en EUA y México a fin de proporcionar servicios bancarios norteamericanos al rápidamente creciente comercio e inversión transfronterizos en la región (aunque posteriormente vendió su participación en Bancomer de México.) De manera similar, Canadian National Railway adquirió activos en los EUA y México vistas al creciente movimiento de norte a sur de mercancías en la región. En una escala global, Citibank sigue la estrategia de construir una marca global en banca, en tanto que AT&T hace lo suyo en materia de telecomunicaciones.

Negocio Riesgoso: Reduciendo el Riesgo Político para los Inversionistas Extranjeros
Al filo del peligro

El riesgo político se refiere a acciones por parte del gobierno del país que recibe que reducen el valor de la inversión de la empresa extranjera. Existen tres categorías generales de riesgo político: (1) Confiscación, expropiación y nacionalización, (2) Desconocimiento de contratos (3) Riesgo cambiario. Existen muchos ejemplos históricos de confiscación, expropiación y nacionalización. En México, las compañías petroleras fueron nacionalizadas en 1938. En Rusia, después de la Revolución de 1917, todas las empresas extranjeras fueron confiscadas.

Las tres categorías son similares pero difieren en términos de compensación. En un extremo, no se paga nada a la empresa extranjera. En el otro se pagaría a la empresa extranjera el valor de mercado. En realidad, la mayoría de las empresas extranjeras son compensadas con un valor entre estos dos extremos. Podrían existir muchas razones para el desconocimiento de un contrato.

El capítulo 11 del TLC insta a los gobiernos a tratar a los inversionistas de acuerdo a las leyes internacionales lo que incluye trato justo y equitativo así como protección y seguridad completas (Artículo 1105). El trato por parte de un gobierno a sus ciudadanos podría estar por debajo de estos estándares pero no así el de los inversionistas extranjeros. El capítulo 11 del TLC permite a los inversionistas extranjeros de algún país miembro del TLCAN demandar una compensación o restitución al gobierno de otro país miembro en caso de expropiación o medidas similares.



El artículo 1110(1) establece:

Ninguna de las partes podrá directa o indirectamente nacionalizar o expropiar una inversión extranjera de otra de las partes o tomar medida alguna equivalente a la nacionalización o expropiación excepto: (a) por causas de bien público; (b) de manera no discriminatoria; (c) de acuerdo a un proceso jurídico [tratados internacionales] y (d) pagando una compensación [a valor justo de mercado más intereses].

El artículo 1139 proporciona una amplia definición de las clases de inversión que están protegidas incluyendo entre otras cosas, “propiedades, tangibles o intangibles, adquiridas con el propósito o utilizadas para obtener un beneficio económico o con fines comerciales.” La definición pues tiene la posibilidad de cubrir inversiones en propiedad intelectual tales como marcas registradas o patentes. Sin embargo el artículo 1110 no aplica a la expedición de licencias obligatorias otorgadas en relación a derechos de propiedad intelectual u otras medidas de acuerdo al Capítulo 17 del TLCAN (Propiedad Intelectual). Esta provisión es especialmente significativa para la industria farmacéutica tanto en la región del TLCAN como en el resto del mundo, en donde el Capítulo 11 del TLCAN podría servir de precedente para acuerdos futuros. En casos de emergencias, el gobierno podría otorgar licencias obligatorias para permitir a los fabricantes de fármacos genéricos a producir medicinas de patente sin el consentimiento del dueño de la patente. Por ejemplo tras la desgracia de los ataques de ántrax, el gobierno canadiense estuvo a punto de tomar esta medida respecto al fármaco de Bayer, ciprofloxacina, para asegurar el abasto necesario en la eventualidad de que se extendieran las infecciones por ántrax.

La definición del Artículo 1139 puede abarcar propiedad intangible tal como la buena imagen de una empresa. De hecho, Ethyl Corporation solicitó al gobierno canadiense una indemnización por reputación debido a la expropiación basada en aseveraciones de funcionarios del gobierno a los medios afirmando que el producto de la empresa era nocivo para el ambiente y la salud. (*Ethyl vs. Canadá*). Sin embargo debido a que el caso fue negociado antes de que un tribunal diera su fallo, no quedó claro si la demanda hubiera prosperado.

El Capítulo 11 permite a los inversionistas del TLCAN solicitar indemnización en caso de que las medidas gubernamentales interfieran con las actividades comerciales al grado de llegar a la expropiación. La responsabilidad de los gobiernos federales se extiende a medidas estatales y locales tanto como a las de los tribunales. En el caso de los tribunales, la decisión debe de ser claramente incompatible con las leyes internacionales, constituir una negativa de otorgar justicia, o en



circunstancias excepcionales ir en contra de las leyes del país en cuestión. Esto no quiere decir que los fallos de la corte puedan ser apelados y llevados a los tribunales internacionales de inversionistas. Más bien significa que el demandante deberá demostrar ya sea la negativa de otorgarle justicia o que de manera fraudulenta se haya dado una modalidad ilegal (*Azinian et al vs. México*).

Lo crucial es cómo definir el término “equivalente a expropiación”. Una medida que no permite el uso, disfrute o disposición de la propiedad, podría ser aceptable, pero la simple reducción de ganancias no constituye un grado suficiente de interferencia equivalente a la expropiación. Sin embargo las normas gubernamentales pueden aplicarse de manera que constituyan una “expropiación sigilosa”, teniendo el efecto de “tomar” la propiedad completa o gran parte de ella, total o parcialmente. (*Pope y Talbot vs. Canadá*).

En el caso de Metalclad (ver tabla 4.3), el tribunal emitió una interpretación de expropiación bajo el artículo 1110 que fue suficientemente amplia para incluir la legítima reasignación de zonas a las propiedades por parte del Municipio u otra autoridad en asignación de zonas y sin embargo demasiado amplia en opinión de la Suprema Corte de Columbia Británica. El Tribunal falló:

...[E]xpropiación

La expropiación dentro del TLCAN comprende no sólo la abierta, deliberada y reconocida toma de propiedades tales como la indiscutible toma o transferencia formal u obligatoria de derechos en favor del Estado que recibe, sino también la interferencia encubierta o incidental con el uso de la propiedad que tiene el efecto de privar a su dueño, total o parcialmente del uso que de manera razonable pueda esperar para obtener un beneficio económico de la propiedad, aún cuando no necesariamente sea en beneficio obvio del Estado que recibe.

(*Metalclad vs. México*, Párrafo 103)

La Suprema Corte de Columbia Británica también dictaminó que la transparencia no es una obligación contenida en el Capítulo 11. Una interpretación oficial de la Comisión de Libre Comercio en relación al estándar mínimo de tratamiento, posteriormente confirmó esta interpretación.

Una cuestión importante es si el término “equivalente a expropiación” hace a los gobiernos del TLCAN responsables por el impacto económico de las acciones reglamentarias. La respuesta parece ser negativa. El Tribunal Myers después de asentar que el significado primario de la palabra “equivalente” es “similar” concluyó que algo que es similar no



puede por lógica abarcar más allá. (*Myers vs. Canadá*). El Tribunal Myers estuvo de acuerdo con el tribunal Pope & Talbot que los proyectistas del TLCAN quisieron que la palabra “equivalente a” abarcara el concepto de “expropiación sigilosa”, más que ampliar el alcance ya aceptado internacionalmente del término expropiación.

El conjunto de precedentes legales internacionales habitualmente no toma las acciones regulatorias como equivalentes a expropiación. Por lo que el tribunal Myers concluyó que la gestión regulatoria no suele ser un fundamento legítimo para demandas conforme al Artículo 1110. Al respecto el tribunal expuso:

Las expropiaciones suelen conllevar privación de los derechos de propiedad, las acciones regulatorias una interferencia menor. La diferencia entre expropiación y regulación permite filtrar la mayor parte de los casos potenciales de demandas relacionadas con la intervención económica por parte del gobierno y reduce el riesgo para los gobiernos de ser sujetos a demandas en el proceso de su quehacer público.

(*Myers vs. Canadá*, Párrafo 282)

Las demandas que han sido exitosas ya sea por negociación o por fallos favorables por parte de los tribunales, nos proveen de ejemplos en cuanto a las medidas que pueden ser cubiertas. Canadá arregló una demanda de Ethyl Corporation de EUA por medio del pago de 13 millones de dólares americanos como compensación y revocando la prohibición de comercializar el aditivo para gasolina MMT que Ethyl procesaba y vendía en Canadá. El negocio de MMT de Ethyl, representaba el 50 por ciento de la actividad de la compañía. México fue condenado a pagar \$15,626,260 millones de dólares a Metalclad Corporation de EUA debido a que el gobierno de San Luis Potosí declaró zona ecológica y prohibió la operación de la planta de desechos peligrosos que la empresa tenía en ese estado. (Para mayor detalle del caso Metalclad, ver recuadro 4.3.) Sin embargo la empresa maderera Pope & Talbot Inc. no tuvo éxito al buscar la compensación de Canadá cuando Canadá restringió las exportaciones de madera a los Estados Unidos bajo un acuerdo bilateral de comercio.

Las demandas de compensación del Capítulo 11 representan una herramienta poderosa que las empresas pueden usar para disuadir a los gobiernos del TLCAN de aplicar leyes que causen daño significativo a sus inversiones transfronterizas. Aún cuando una demanda no progrese, la sola amenaza de ésta puede ser utilizada como herramienta de negociación, especialmente en esta temprana etapa, antes de que haya más casos resueltos que dejen bien claro qué demandas proceden. De hecho el gobierno canadiense ha expresado públicamente su deseo de



renegociar el Capítulo 11 a fin de limitar las demandas que puedan ser presentadas. Los requisitos iniciales para solicitar arbitraje son suficientemente laxos para que las empresas abusen del proceso para hostigar a un gobierno. Sin embargo el presentar demandas de compensación contra medidas legales ordinarias que disminuyan el valor de las inversiones en un grado relativamente insignificante, no sólo están propensas a fallar, sino que representan para el quejoso el pago de gastos jurídicos tanto del gobierno como propios. Además, unos casos recientes han definido más las bases para ordenar el pago de compensación, los cuales podrían disminuir el riesgo para los gobiernos (véanse *Methanex vs. Estados Unidos* y *Thunderbird Gaming vs. México*).

Recuadro 4.3. Garantías Grabadas en...Metal: Metalclad en México

Metalclad, empresa americana, compró COTERIN, una empresa mexicana, el 10 de Septiembre de 1993, junto con su planta de desechos peligrosos en Guadalcázar, San Luis Potosí y sus permisos correspondientes. Metalclad confió en la garantía de las autoridades federales mexicanas de que COTERIN contaba con las autorizaciones necesarias para emprender el proyecto de la planta de desechos. El Director General del Medio Ambiente a nivel federal informó a Metalclad que el gobierno federal era el encargado de obtener el apoyo al proyecto por parte de las comunidades estatal y local.

Poco tiempo después de que Metalclad comprara COTERIN, el gobernador de San Luis Potosí inició una campaña pública para denunciar y evitar la operación del pozo. Derivado de negociaciones con el gobernador estatal, Metalclad creyó haber obtenido el apoyo de éste y comenzó la construcción en Mayo de 1994. Durante la construcción autoridades federales y estatales inspeccionaron el sitio y Metalclad les proporcionó los reportes de avance por escrito. Sin embargo en Octubre de 1994, la construcción fue abruptamente detenida cuando el Municipio de Guadalcázar ordenó al constructor parar la obra por falta de permiso municipal de construcción. En Noviembre de 1994, después de que las autoridades federales dijeron que contaba con todas las autorizaciones para construir y operar el pozo, Metalclad reinició la construcción y solicitó la licencia de construcción para mejorar las relaciones con el Municipio. En la primavera de 1995, un estudio de una universidad independiente y una auditoría federal del sitio confirmaron que la ubicación era geográficamente adecuado para un pozo de desechos peligrosos.

Llenando el hueco

En Marzo de 1995, Metalclad terminó la construcción del pozo y llevó a cabo la inauguración a la que asistieron dignatarios de Estados



Unidos así como de los gobiernos federal, estatal y municipal de México. Sin embargo, la inauguración fue interrumpida por manifestantes que bloquearon la entrada y salida de los autobuses que transportaban a invitados y trabajadores. Metalclad dijo que los gobiernos estatal y municipal estaban detrás de los manifestantes y la policía estatal ayudó a bloquear el tráfico. A partir de entonces, no le fue permitido a Metalclad operar la planta, a pesar de los esfuerzos por llegar a una negociación.

En Noviembre de 1995, Metalclad firmó un acuerdo con el organismo federal del Medio Ambiente, por el cual la empresa aceptaba seguir un plan de acción, que incluía el reservar treinta y cuatro hectáreas de su propiedad para la conservación de especies de la zona. El acuerdo permitía a Metalclad operar el pozo por un periodo renovable de cinco años. Sin embargo, el gobernador estatal inmediatamente condenó el acuerdo. En Diciembre de 1995 el municipio rechazó la solicitud de Metalclad para el permiso de construcción.

El municipio no informó a Metalclad de la reunión del consejo municipal en el que se analizó y rechazó la solicitud del permiso, tampoco le permitió participar en el proceso. Además ni siquiera había evidencia de que el municipio hubiera siquiera solicitado o expedido un permiso de construcción o llevado a cabo el proceso administrativo para hacerlo. En Enero de 1996, el municipio desconoció ante los tribunales el acuerdo de Metalclad con las autoridades federales del medio ambiente, lo cual terminó de modo desfavorable en Mayo de 1999.

De Mayo a Diciembre de 1996, Metalclad negoció sin éxito con el gobierno estatal. El 2 de Enero de 1997, Metalclad inició proceso legal contra el gobierno de México según el Capítulo 11 del TLCAN. El 23 de Septiembre de 1997, tres días antes del final de su mandato, el gobernador emitió un decreto en materia ecológica declarando “Área Natural” para la protección de una cactácea rara, que incluía el pozo de Metalclad, prohibiendo de manera permanente la operación de la planta. Metalclad anexó el decreto en materia ecológica a su demanda del TLCAN.

Negación Transparente: La Decisión del Tribunal del Capítulo 11

El tribunal conformado por tres personas de TLCAN sostuvo que el gobierno federal era responsable de las acciones de los gobiernos estatal y local y que sus acciones violaban la solicitud del Artículo 1105(1) del TLCAN de tratar a los inversionistas de acuerdo



a las leyes internacionales. México no había podido asegurar la transparencia requerida por el TLCAN ya que no había reglas claras en cuanto si la licencia de construcción municipal era necesaria o no. El municipio solicitó y negó de manera indebida la licencia de construcción cuando la construcción estaba virtualmente completa y el permiso federal había sido otorgado. Sus motivos para negar la licencia de construcción no tenían nada que ver con defectos en la construcción y no se dio a Metalclad la oportunidad de participar en la decisión. Por último, el Artículo 1114 del TLCAN, que permite a los miembros asegurar que la inversión se lleva a cabo de manera sensible con relación al ambiente, no podía afectar el resultado porque los permisos y acuerdos federales demostraban que México estaba satisfecho con la concordancia del proyecto con sus preocupaciones ambientales.

El tribunal sostuvo que según el Artículo 1110 del TLCAN, México tomó una medida equivalente a la expropiación al aceptar la negativa de la licencia municipal cuando el gobierno federal tenía autoridad exclusiva para situar y permitir una planta de desechos peligrosos. El Tribunal identificó el decreto del gobernador en materia ecológica como una argucia más para proceder a la expropiación ya que tenía el efecto de eliminar para siempre la operación de la planta.

El Tribunal sostuvo que Metalclad había perdido el 100 por ciento de su inversión. En el cálculo de la compensación a pagar según el Artículo 1110(2) del TLCAN, el tribunal decidió que el valor de mercado justo debería ser determinado por la inversión real de Metalclad, menos el costo de indemnización del terreno que el gobierno mexicano tendría que pagar. Adicionalmente, el tribunal otorgó a Metalclad intereses del 6 por ciento anual, compuesto anualmente, desde la fecha en que el municipio erróneamente negó a Metalclad la licencia de construcción. México fue condenado a pagar \$16,685,000 de dólares americanos más el 6 por ciento de interés compuesto mensual hasta que la compensación fuera pagada.

Negando la Transparencia: La Decisión de la Suprema Corte de Columbia Británica

Debido a que el arbitraje tuvo lugar en Vancouver, Columbia Británica, México apeló la decisión del tribunal en la Suprema Corte de Columbia Británica (BCSC). La corte revocó la decisión del tribunal relativa a las acciones del municipio, dictaminando que no existe obligación de transparencia contenida en el Capítulo 11. Sin embargo, la Corte dictaminó a favor de la demanda de Metalclad basándose en el fallo ecológico. Debido a que el fallo ecológico se



dio con posterioridad a la negativa de otorgar la licencia del gobierno municipal, la Corte redujo el interés de la indemnización, calculando el interés a partir de la fecha del fallo ecológico (Septiembre 20, 1997), en lugar de la fecha en que el gobierno municipal rechazó la expedición de la licencia (Diciembre 5, 1995). Debido a que México tuvo éxito en sus argumentos jurídicos con relación a la transparencia y en la reducción del interés a pagar, la corte solicitó a México a pagar sólo el 75 por ciento de los gastos jurídicos en que incurrió Metalclad en la apelación.

Posterior al fallo de la Corte, el Presidente de Metalclad, Grant Keseler expresó que el fallo en materia de transparencia violaba el espíritu del TLCAN y desanimaría a los inversionistas extranjeros por temor a acciones secretas o arbitrarias por parte del gobierno. Dijo que la empresa ha liquidado todas sus participaciones en empresas mexicanas y que no invertirían en México hasta que la protección jurídica hacia los inversionistas extranjeros mejorara. La empresa contó en su momento con la mayor operación de recolección de desperdicios en México, con plantas en once estados. (Iritani 2001).

El gobierno mexicano quedó satisfecho de que el juez impusiera límites a los derechos de los inversionistas privados según el TLCAN esperando que el caso sentara precedente para futuros casos del Capítulo 11 (Iritani 2001). Ambas partes después estuvieron de acuerdo en no apelar la decisión de la corte una vez que Metalclad aceptó el ofrecimiento de México de pagar \$15,626,260 de dólares americanos más un interés diario de \$2,559 después del 1° de Junio, hasta que el acuerdo se pagara en su totalidad (PR Newswire 2001).

Metalclad inició la acción legal en contra del gobierno mexicano a principios de Octubre de 2001 en virtud de que el pago no se había efectuado. El gobierno mexicano realizó el pago a la empresa con un cheque el 26 de Octubre de 2001 y recibió el título de propiedad de Metalclad. México emitió una declaración expresando que el gobierno "honra sus obligaciones internacionales, aún cuando no esté de acuerdo con el fallo del tribunal internacional ni con la forma en que éste funciona." (New York Times 2001).

Haciendo Cálculos: Estadísticas sobre el Flujo de Capital

En las dos últimas décadas del siglo XX, la producción y consumo de bienes y servicios a nivel mundial se han internacionalizado cada vez más. Curiosamente, la inversión extranjera directa ha crecido cuatro veces más rápido que el comercio internacional de mercancías. En 1980,



las acciones de inversión extranjera directa fuera del país representaba sólo el cinco por ciento del PIB mundial. En el año 2000 esta cifra se triplicó al 15 por ciento. En el período de siete años de 1993 a 2000, el flujo de la inversión extranjera directa a nivel mundial creció de poco más de 200 billones a alrededor de 1 trillón de dólares de los Estados Unidos en 2000. Una característica distintiva de la inversión mundial es que la gran mayoría está en países de la OECD. Más del 90 por ciento de la inversión extranjera directa mundial que sale, se origina en países de la OECD y en años recientes la OECD ha representado también tres cuartas partes de la inversión extranjera directa que ingresa.

El incremento dramático en la inversión extranjera directa desde los 1980s refleja la globalización de los negocios y la creciente integración de la economía global. Existen tres razones principales del crecimiento de la inversión extranjera directa. La primera consiste en que varios gobiernos levantaron las barreras a la inversión extranjera, tanto de manera unilateral, por ejemplo México, como a través de iniciativas regionales como el TLCAN. La segunda, es que varios gobiernos redujeron el involucramiento del Estado en la economía a través de la desregularización, privatización y desmonopolización. Por último, la inversión extranjera directa jugó un papel trascendente en las estrategias de negocios globales de las grandes corporaciones, orientadas a reducir costos globalizando la producción y expandiéndose a nuevos o crecientes mercados. El crecimiento de la cooperación internacional entre empresas, tales como convenios de licencias, proyectos conjuntos, alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones, ha incrementado aun más el flujo de la inversión extranjera directa.

Según Rugman, la inversión extranjera directa por parte de las empresas multinacionales (EM's) impulsa los negocios internacionales y el 90 por ciento de la inversión extranjera directa (así como más de la mitad del comercio mundial) está dominada por las 500 mayores empresas multinacionales. La mayor parte de ese comercio e inversión se realiza entre empresas y tiene sede en la región. Más del 90 por ciento de la manufactura de las EM es regional más que global (con notorias excepciones como electrónica al menudeo), y en servicios más del 95 por ciento de los empleados son locales, no globales (una vez más con excepciones significativas en ciertas industrias y profesiones). Rugman concluye de esta manera que "operar de manera global para una multinacional en realidad significa operar regionalmente" (Rugman, 2001, p. 4).

La afluencia de la inversión extranjera directa ha alcanzado extrema importancia en todos los países del TLCAN en los años recientes. La Tabla 4.5 ilustra este hecho. Desde 1995, México es el segundo destino en importancia de la inversión extranjera directa en los países en



crecimiento (sólo después de China). El otro país que se le acerca a México, es Brasil. Sin embargo, el flujo de capital a Brasil es mucho más variable que el de México. La razón puede ser claramente asociada al TLCAN.

Tabla 4.5 **Flujo interno de Inversión Extranjera Directa, en Millones de USD**

AÑO	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2001
Canadá	1,823	3,387	5,807	1,372	7,582	9,255	66,617	27,465
EE.UU.	1,260	2,560	16,918	20,490	48,422	58,772	300,912	124,435
México	323	609	2,090	1,984	3,374	9,552	14,706	24,731
Brasil	392	1,203	1,910	1,418	989	4,405	32,779	22,457
China	-	-	57	1,659	3,487	35,849	40,772	46,846

Fuente: World Investment Report, United Nations CTAD, versión publicada Septiembre 17, 2002

Como parte crítica de la formación de capital fijo bruto en el país, la inversión extranjera directa se ha vuelto muy importante para todos los países del TLCAN. En México y Estados Unidos, la inversión extranjera directa es cercana al 20 por ciento, en Canadá es un impactante 47 por ciento de la formación del capital fijo(ver Tabla 4.6).

Tabla 4.6 **Inversión Extranjera Directa como Porcentaje de la Formación del Capital Fijo**

	1997	1998	1999	2000
Canadá	9.7	19.4	18.7	47.3
EE.UU.	7.8	11.9	18	17.5
México	18	13.6	12.3	12.2

Fuente: World Investment Report, United NationsCTAD, versión publicada septiembre 17, 2002

Más del 70 por ciento del capital bancario en México está controlado por extranjeros. El capital, experiencia directiva y tecnología que los bancos extranjeros han traído al sector bancario de México, debería facilitar el elevar su capacidad para monitorear transacciones sospechosas a los mismos estándares de Canadá y los Estados Unidos. El mayor banco en México, Banamex, fue absorbido por Citigroup a mediados de 2001. Citigroup dio un paso sin precedentes, al entrar a cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores la primera empresa extranjera en haber hecho algo así. Como lo muestra la Tabla 4.7, la inversión

extranjera directa de Estados Unidos en México se incrementó a una tasa anual de 13 por ciento en los primeros siete años del TLCAN de 1994 a 2000 a diferencia del 9.3 por ciento anual en Canadá. Lo que es sorprendente es que la inversión de Estados Unidos en Europa haya rebasado a la inversión en los países del TLCAN en el mismo período.

Tabla 4.7 **Inversión Directa al Extranjero de EE.UU. (USDIA) en Canadá y México y Otros Países**

	1994	2000	Tasa de crecimiento
Total, todos los países	612,893	1,244,654	12.5
Canadá	74,221	126,421	9.3
México	16,968	35,414	13
Total socios TLCAN	91,189	161,835	10
Participación de socios TLCAN del total de USDIA (porcentaje)	14.9	13	
Inversión en México como porcentaje de la Inversión en Canadá	22.9	28	
Europa	297,133	648,731	13.9
América Latina y otros países del hemisferio occidental	116,478	239,388	12.8

Nota: La Agencia de Análisis Económico define la inversión directa al extranjero de EE.UU. como la propiedad o control, directa o indirecta, de una persona estadounidense del 10 por ciento o más de las acciones con voto de una empresa extranjera que cotiza en bolsa o el interés equivalente en una empresa extranjera no. Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU., Oficina de Análisis Económico, Datos de Cuentas Internacionales, "U.S. Direct Investment Abroad," disponible en <http://www.bea.doc.gov/bea/di/dia-ctry.htm> a 25 de julio, 2001.

Canadá es el mayor propietario extranjero de bienes inmuebles en Estados Unidos. Estados Unidos es la mayor fuente de inversión extranjera en Canadá. Recientemente, ha habido una oleada de fusiones transfronterizas y adquisiciones en los sectores financieros de Estados Unidos y Canadá, que parecen borrar las fronteras financieras. Por ejemplo la empresa canadiense TD Waterhouse, maneja inversiones en ambos países.

Los movimientos de capital son prácticamente libres entre los países miembros del TLCAN. Existen pocos impedimentos vigentes a los movimientos de capital. Las reglas impositivas podrían impedir la circulación de capitales como la retención de impuestos sobre pagos a no residentes. Las filiales podrían no tener derecho a solicitar la totalidad



Trazando Líneas en Arena y Nieve

de deducciones por pagos efectuados a una matriz extranjera bajo las reglas diseñadas para evitar el uso de precios de transferencia para eludir impuestos. (Oficina Internacional de Documentación Fiscal 1999.) Adicionalmente, las restricciones a la inversión extranjera permanecen para algunas industrias en cada país. Algunas otras barreras también necesitan ser atendidas tales como el requisito de residencia canadiense para cuentahabientes en los bancos canadienses y empresas de valores y la prohibición de México de manejo de cuentas en moneda extranjera.

Metiendo y Sacando: Flujos de Capital

En ocasiones se olvida que la inversión extranjera directa no es un camino de una sola vía. Si la entrada de capital se balancea con una salida equivalente, puede que no haya ganancia cuantitativa. Sin embargo, el mayor volumen de flujo de capitales transfronterizo que implica la creciente inversión extranjera hace más difícil la depuración de transacciones para detectar fondos ilícitos.

¿Cómo fluye exactamente la inversión extranjera en los tres países en cuestión? Anteriormente dijimos que la mayoría de la inversión extranjera tiende a moverse en los países desarrollados. La siguiente serie de tablas muestran cómo se compara el movimiento hacia adentro de capitales extranjeros con el movimiento hacia el exterior en la región.

Tabla 4.8a **Inversión Extranjera Directa (acciones) como porcentaje del PIB de Canadá**

	1980	1985	1990	1995	2000
Entrante	20.4	18.4	19.6	21.1	28.8
Saliente	8.9	12.3	14.7	20.3	32.4

Tabla 4.8b **Inversión Extranjera Directa (acciones) como porcentaje del PIB de México**

	1980	1985	1990	1995	2000
Entrante	3.6	10.2	8.5	14.4	16.9
Saliente	0.1	0.3	0.2	1.4	1.4

Tabla 4.8c **Inversión Extranjera Directa (acciones) como porcentaje del PIB de EE.UU.**

	1980	1985	1990	1995	2000
Entrante	3	4.4	6.9	7.3	12.4
Saliente	7.8	5.7	7.5	9.5	13.2

Fuente: World Investment Report, UNCTAD, versión publicada septiembre 17, 2002 para las tres tablas anteriores.

Algunas características importantes deben ser mencionadas en la información. Several importance characteristics should be noted in the data. (1) Para los Estados Unidos, desde 1980, el flujo de salida de la inversión extranjera directa supera al flujo de entrada. Sin embargo la diferencia entre entrada y salida se ha reducido como porcentaje del PIB. (2) La mayor entrada proviene del Reino Unido y de Japón. En años recientes, estos países fuera del TLCAN han establecido subsidiarias propias en Estados Unidos. Esto ha sido en parte como reacción al TLCAN. Ellos dedujeron correctamente que sería menos ventajoso exportar directamente que hacer compromisos de inversión cuando toda la fuerza del TLCAN estuviera en pleno. (3) Para Canadá, la inversión interna siempre excedió la inversión externa hasta 1999. (4) La fuente principal de inversión interna en Canadá había sido tradicionalmente el Reino Unido. En los últimos años, los Estados Unidos han sustituido al Reino Unido como fuente principal de inversión. (5) Una nueva tendencia surgió en los 90s, con los Estados Unidos convirtiéndose en un destino principal para la inversión canadiense. Como resultado, por vez primera en la historia el flujo externo de la inversión extranjera, ha excedido el flujo interno de la inversión a Canadá. (6) El patrón de inversión extranjera directa en México mantiene un marcado contraste tanto con Estados Unidos como con Canadá. La inversión extranjera directa hacia México excede por mucho la inversión extranjera directa hacia el exterior de México desde 1980. México se ha vuelto un destino importante para la inversión extranjera tanto para los Estados Unidos como para Canadá (aunque la inversión de Estados Unidos en México es diez veces mayor que la de Canadá en términos absolutos).

Dado que los países de la OECD constituyen la mayoría en flujos de capital (más del 90 por ciento) del mundo, es oportuno echar un vistazo a los flujos de entrada y salida de los países de la OECD (ver Tabla 4.9).

Tabla 4.9 **Flujos Acumulativos de la Inversión Extranjera Directa de los Países miembros de la OCDE, 2005 (miles de millones de dólares americanos)**

	Flujo Interno		Flujo Externo		Flujo Neto
Estados Unidos	1539.7	Estados Unidos	1414.1	Francia	379.1
Bélgica	948.8	Gran Bretaña	1021.1	Gran Bretaña	368
Gran Bretaña	653.1	Bélgica	962	Japón	244
Alemania	424.5	Francia	782.1	Países Bajos	177.3
Francia	402.9	Países Bajos	489.9	Suiza	154.4
Países Bajos	312.6	Alemania	459	España	107.8
Canadá	228.3	España	332.4	Canadá	65.8
España	224.6	Japón	304.1	Italia	47.1
México	164.2	Canadá	294.1	Alemania	34.5
Suecia	157.2	Suiza	242.2	Suecia	23.7



Trazando Líneas en Arena y Nieve

Italia	115.2	Suecia	180.9	Finlandia	21.6
Irlanda	108.4	Italia	162.3	Bélgica	13.2
Suiza	87.8	Finlandia	73.5	Islandia	6.8
Australia	77.8	Dinamarca	68.6	Portugal	4.8
Dinamarca	72.3	Irlanda	65.8	Austria	-0.9
Polonia	67.2	Austria	48.6	Grecia	-3.1
Japón	60.1	Portugal	41.4	Dinamarca	-3.7
Corea	52.2	Corea	40.5	Noruega	-9.8
Finlandia	51.9	Noruega	39.2	Corea	-11.7
Republica Checa	50	Australia	32.8	República Eslovaca	-13.1
Austria	49.5	México	17.2	Turquía	-17.7
Noruega	48.9	Islandia	11	Nueva Zelanda	-24.0
Hungría	37.3	Grecia	6.6	Hungría	-30.9
Portugal	36.6	Hungría	6.4	Irlanda	-42.6
Nueva Zelanda	23.5	Turquía	5.3	Australia	-45.0
Turquía	23	Polonia	3.1	Republica Checa	-47.1
República Eslovaca	13.5	Republica Checa	2.9	Polonia	-64.0
Grecia	9.7	República Eslovaca	0.3	Estados Unidos	-125.7
Islandia	4.2	Nueva Zelanda	0.5	México	-147.1

Fuente: Inversión Directa Internacional, Base de Datos de la OCDE; Perspectivas de la Inversión Directa Internacional, OCDE, Septiembre 2006. Cifras de Bélgica incluye cifra de Luxemburgo.

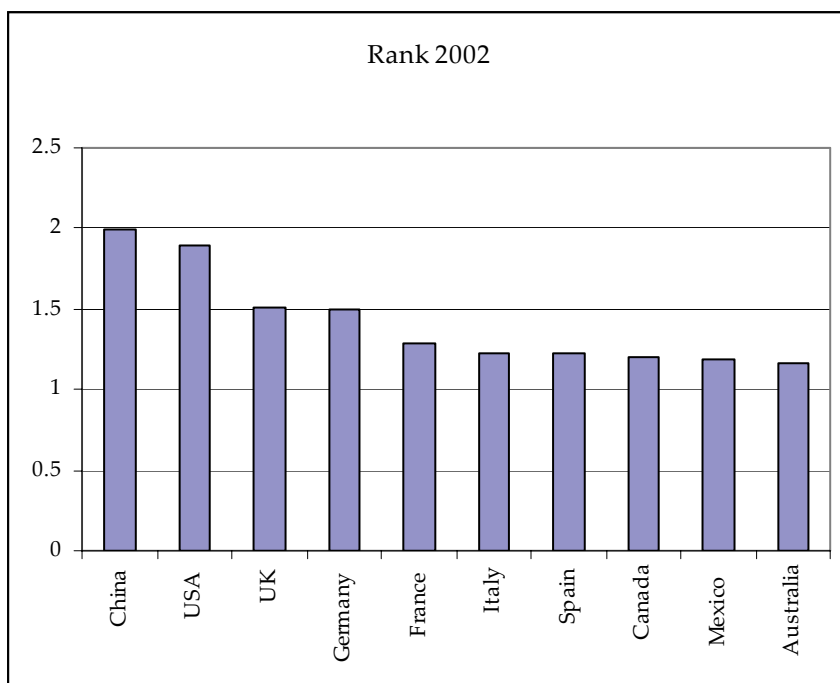
Los Estados Unidos ocupan el primer lugar en ambos sentidos, entradas y salidas de capital durante la década de 1992-2001. Sin embargo ocupa el penúltimo lugar en términos de flujo neto (las cifras negativas implican una entrada). *México ocupa el último lugar convirtiéndose en el mas favorito como destino de inversión extranjera en términos absolutos entre los países de la OCDE* (las cifras negativas implican una entrada). Canadá no ocupa ningún lugar prominente en alguna de esas categorías.

Concurso de Confianza: Medida del atractivo para la Inversión Extranjera Directa

En un sondeo anual que se ha efectuado por cinco años, A.T. Kearney sondeó a los encargados de la toma de decisiones de las mil empresas más grandes del mundo en 2002 acerca de su percepción sobre la atracción relativa de diferentes países y lo que influye en su estrategia de inversión extranjera. Las corporaciones sondeadas conforman el 70 por ciento del flujo de la inversión extranjera directa global y representan a cuarenta y un países y veinticuatro diferentes industrias. El sondeo examinó sesenta países que reciben el 90 por ciento del flujo de la inversión extranjera directa. Como lo muestra la figura 4.4, los tres países del TLCAN clasificaron entre los diez primeros. Lo que es interesante es que Canadá y México están más o menos en el mismo rango.



Figura 4.4. Estudio de confianza de Inversión Extranjera Directa de AT Kearney 2002, Primeros Diez Países



Al principio del siglo XXI el atractivo de México declinó a nivel global. Aparentemente esto se debió en gran parte a la baja de interés de Europa por la inversión extranjera directa a México en 2002, que obedeció parcialmente a la inminente expansión de la Unión Europea que incluía a los países de Europa del Este proyectada para iniciar en 2004. Fuera de Europa, sin embargo, México continuó siendo un destino altamente atractivo para la inversión extranjera directa. Canadá calificó a México como segundo, Estados Unidos lo calificó como sexto, y Japón lo calificó entre los cinco primeros. El atractivo de México fue asociado al TLCAN y al funcionamiento de la economía de Estados Unidos. La encuesta de 2002 mostró una baja marginal del atractivo de México, sin embargo a largo plazo, se mantiene como un destino altamente atractivo por su localización geográfica, el tamaño y potencial de su mercado interno, su atractivo en relación a otros países de América Latina a consecuencia de la turbulencia económica en Brasil y Argentina y su red de tratados de libre comercio.

En la encuesta de 2003, México quedó en tercer lugar, después de China y los Estados Unidos. México subió en 2003 por su proximidad a los Estados Unidos, su estabilidad económica, las adquisiciones de empresas



Trazando Líneas en Arena y Nieve

extranjeras en el sector de los servicios financieros de México y la disminución de aranceles sobre bienes de la Unión Europea a causa del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCMUE). En 2004, México cayó dramáticamente, al 22o lugar, pero subió de nuevo al 16o lugar en 2005, justo detrás de Japón.

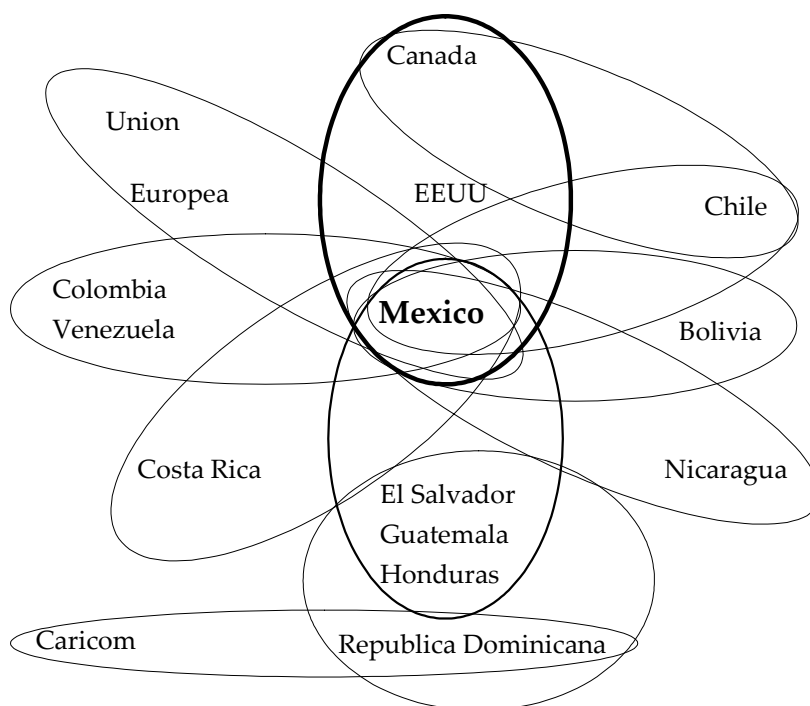
Más del 90% de la inversión extranjera directa en México vino de países miembros del TLCAN o del TLCMUE en los siete años entre 1999 y 2005. Los Estados Unidos quedó en primer lugar (63.6%), seguido por España (12.2%), los Países Bajos (8 %), el Canadá (2.7%), el Reino Unido (2.3%) y Alemania (2.2%). Gran parte de esta inversión viene de inversiones grandes de empresas multinacionales. Por ejemplo, en 2001, Citigroup pago 14 mil millones de dólares para el banco mexicano Banamex, lo cual representó la mitad de la inversión extranjera directa en México en ese año. Durante este mismo periodo de siete años, hubo grandes inversiones de Volkswagen en la manufactura de automóviles (Alemania) y de varias empresas multinacionales en servicios financieros: BBVA y Santander (España), ING (los Países Bajos), Scotiabank (Canadá), y HSBC (Reino Unido).

Carrera de un Solo Caballo: Red de Libre Comercio de México

Si se tratara de una carrera por establecer tratados de libre comercio, México sería el ganador con treinta y dos países que representan más del 60 por ciento del PIB mundial y proporciona acceso preferencial a un mercado potencial superior a los 870 millones de consumidores. La estrategia de México sobre el libre comercio ayuda a entender su atractivo como destino para la inversión extranjera directa. La Figura 4.5 identifica los tratados de libre comercio que México ha suscrito en los años recientes en el Hemisferio Occidental y con la Unión Europea.



Figura 4.5. **Tratados de Libre Comercio firmados por países en el hemisferio occidental**



Fuente: <http://www.sice.oas.org/tradee.asp>

En los 90s, México no se detuvo al incorporarse a la OCDE y el TLCAN. Continuó buscando negociaciones de libre comercio con otros países de la región (los países pequeños de Centro América), con las economías de Sudamérica (como Chile) y con el segundo mayor bloque económico del mundo, la Unión Europea. Como resultado, México cuenta con una enorme red de acuerdos de libre comercio. Esto proporciona a México una posición única en el mundo que espera capitalizar en las próximas décadas. México ha buscado tratados de libre comercio en Asia, por ejemplo con Japón, cuyo tratado de libre comercio con México entró en vigor en 2005. México quiere servir de eje radial para las actividades de negocios que alcancen al Lejano Oriente, Europa Occidental y Norte América.

El Verdadero Color del Dinero: Remesas como Fuente de Capital para México

Como mencionamos en el Capítulo 3, las remesas de los mexicanos que trabajan en Estados Unidos son una de las fuentes principales de ingreso



Trazando Líneas en Arena y Nieve

en divisas para México. Este dinero representa los sueños de millones de familias mexicanas que de otra manera vivirían en la agobiante pobreza. Al mismo tiempo, el flujo de remesas ha expandido el sector de servicios financieros que mueve este dinero a través de la frontera. Además este dinero tiende a ser transferido en pequeños montos. De esta manera así como representa una fuente de ingreso importante para México, el envío de remesas son un flujo de dinero a través de la frontera que facilitan el ocultamiento de las transferencias ilícitas, que también son enviadas en montos pequeños pra evitar su detección. Además el incremento en el número y tipo de servicios de transferencia de fondos complica la supervisión de entidades financieras con respecto a las leyes del lavado de dinero y financiamiento al terrorismo.

Los mexicanos que trabajan en Estados Unidos prefieren enviar su dinero por transferencia por cable u órdenes de pago. Muchos emigrantes llevan personalmente el dinero a casa o envían cheque o efectivo. El Banco de México estimó que en 1995 casi el 40 por ciento de estas remesas se enviaron por orden de pago, 27 por ciento fueron transferencias electrónicas, casi una cuarta parte se enviaron por vía telegráfica, 8 por ciento fueron entregadas en mano o en especie y menos del 1 por ciento fueron cheques personales (Lozano-Ascencio 1996). Los servicios de transferencia por cable reciben gran parte del negocio de transferencia de fondos a México a pesar de las altas comisiones que cobran por dos razones: Además de la seguridad de la transferencia, los bancos mexicanos cargan comisiones altas por el canje de cheques y órdenes de pago para aquellos que no tienen cuentas bancarias y muchos de los recipientes de estas remesas caen dentro de esta categoría.

Western Union, por ejemplo, cobra \$29 dólares por una transferencia electrónica promedio de \$300 dólares que se lleva a cabo en quince minutos. Además su agente en México, Elektra, generalmente cambia el dinero un 10 por ciento por debajo de la tasa interbancaria lo cual significa que hasta un 20 por ciento de las remesas se pierde en costos de transferencia.

Electra también motiva a quienes reciben el dinero, a gastarlo en sus tiendas proporcionando descuentos en mercancías adquiridas con el dinero recibido por remesas. Tan sólo Elektra transfirió \$100 millones de dólares en 1994, \$400 millones en 1995, y aproximadamente \$700 millones en 1996 (Lozano-Ascencio 1996). Otras asociaciones en México incluyen al Servicio de Correo de Estados Unidos con Bancomer, que se asociaron en Mayo de 1997 para ofrecer su servicio de "Dinero Seguro" que cobra \$15 dólares por una remesa de hasta \$250 enviada por el Correo de Estados Unidos a cualquiera de las sucursales de Bancomer, aunque tarda varios días. Wells Fargo y Banamex ofrecen un servicio parecido



así como el U.S. Bank y Banca Serfin, que cobran \$25 dólares por cualquier transferencia de dinero a México y prometen el tipo de cambio interbancaria sin cargos adicionales (Migration News 1997). Existen también muchos negocios pequeños de transferencia de fondos que suelen dirigirse a grupos específicos de migrantes y que en general cobran más por operación.

Conscientes de su propio potencial, los emigrantes mexicanos en todo Estados Unidos se han organizado en la última década en poderosos grupos de su comunidad de origen que financian obra pública, proyectos y pequeños negocios en comunidades mexicanas que de otra manera desaparecerían. Los consulados mexicanos en Estados Unidos empezaron a emitir identificaciones a los emigrados mexicanos a fin de facilitar este flujo de dinero y para capitalizar su potencial para llevar desarrollo económico a las comunidades de todo el campo mexicano. Esto permite a los trabajadores indocumentados abrir cuentas bancarias, tener tarjetas de cajero automático y reducir los costos de envío de dinero a sus hogares. Lo que significa una mayor recepción de divisas para México.

Cuando el escenario político mexicano estaba dominado por la vieja guardia del PRI, los mexicanos que emigraron a los Estados Unidos (u otros países desarrollados) eran tratados con desprecio (tanto que muchos políticos en México los llamaban “traidores”). Ahora que las remesas son la tercera fuente de ingreso, en varias partes del México rural las remesas rebasan los presupuestos locales y estatales. Suman aproximadamente \$10,000 millones de dólares, cifra aproximada a la de la inversión extranjera directa en México en los últimos años. Dejando las actitudes de gobiernos pasados que veían a los emigrantes como una vergüenza, el actual presidente de México, Vicente Fox, los aclama como “héroes nacionales” (Thompson 2002).

Los emigrados mexicanos envían remesas a sus hogares por medio de bancos o compañías de telégrafo como Western Union o el correo. El canal depende de varios factores: que exista una moderna infraestructura bancaria y financiera, la eficiencia del sistema de entrega y el nivel educativo y de ingresos tanto del recipiente como del remitente. En respuesta al creciente volumen de remesas, estas instituciones han crecido notoriamente en los 90's especialmente en el sector financiero no bancario (IFNB).

En un resumen de estas actividades, Orozco (2002) indicó:

Estas instituciones (IFNB) manejan la mayor parte de las remesas. Las Órdenes de pago internacionales, la segunda forma de transferencia de remesas creció aproximadamente el 7 por ciento



Trazando Líneas en Arena y Nieve

anual en el mismo periodo. Actualmente por lo menos 90 por ciento de todas las remesas son enviadas electrónicamente o por órdenes de pago (Orozco 2002).

Habiendo identificado el dinero enviado por los emigrados como una de las principales fuentes de inversión, el gobierno federal de México se percató que la gran mayoría de las remesas son de \$250 dólares o menos. Sin embargo empresas como Western Union cobraban entre el 10 y el 15 por ciento en forma de “comisiones por transferencia”. Los emigrados estaban obligados a pagar estas comisiones ya que no podían efectuar una transferencia interbancaria. La razón por la que no podían enviar el dinero por medio de los bancos es que no contaban con cuentas bancarias en Estados Unidos. No tenían cuentas bancarias ya que la mayoría no contaba con documentos oficiales para abrir una cuenta bancaria (dada la naturaleza ilegal de su estancia en Estados Unidos).

Así, el pago de altos costos de transferencia parecía ser un círculo vicioso. Empezó a cambiar en Diciembre de 2001. Como consecuencia del ataque del 11 de Septiembre de 2001, el gobierno mexicano empezó a expedir tarjetas consulares de identificación con código digital. Estas tarjetas verifican los datos del solicitante contra censos computarizados y listas de electores en México.

El gobierno mexicano también negoció con bancos y agencias de transferencia por cable en Estados Unidos, para reducir los costos de envío de dinero a sus hogares para los emigrantes. Iniciando en Diciembre de 2001 unos quince IFNB y bancos en todo Estados Unidos estuvieron de acuerdo en permitir a los emigrantes de México usar sus tarjetas de identificación expedidas por los consulados mexicanos para abrir cuentas bancarias sin importar su estatus legal en Estados Unidos. Este proceso de “regularización” ha dado resultados positivos en los cobros pagados: Ha habido una baja de un 30 por ciento (Thompson 2002). Sin embargo, estas tarjetas podrían facilitar también las transferencias ilícitas de dinero a menos que sean diseñadas y monitoreadas para prevenir tales abusos.

Conclusión

Por razones de seguridad, cada uno de los tres gobiernos del TLCAN tiene poderes discrecionales en el sector financiero. Además, la membresía activa de los tres en organizaciones internacionales y acuerdos que se refieren al lavado de dinero y financiamiento al terrorismo facilitan la cooperación en este renglón. Sin embargo, la corrupción (tema del siguiente capítulo) podría afectar la aplicación efectiva de las obligaciones internacionales de México al respecto y complicar la cooperación.



El flujo de la inversión extranjera directa ha aumentado considerablemente tanto a nivel mundial como entre los miembros del TLCAN y juega un papel crucial en la integración económica. Sin embargo, la inversión extranjera directa es un arma de dos filos con respecto a seguridad. Por un lado, la integración del sector bancario debiera facilitar el cumplimiento con las leyes de lavado de dinero en tanto que la integración del sector manufacturero facilita el movimiento de mercancías seguro (como lo comentamos en el Capítulo 2). Por otro lado, los flujos de la inversión extranjera directa incrementan el número de transacciones que requieren ser monitoreadas. De igual manera, el flujo de las remesas de los emigrados tiene su lado bueno y malo. Esta fuente de capital externo ayuda al desarrollo en México pero también provee una pantalla para las transferencias ilícitas de dinero.

TLCAN ha puesto a México en la cima como destino de la inversión extranjera directa a nivel mundial. La proliferación de acuerdos de libre comercio con México, así como su proximidad geográfica con los Estados Unidos, sus tarifas de sueldos y el potencial de su mercado interno indican que México seguirá atrayendo importantes montos de inversión. Actualmente México está a la par de Canadá en atracción de inversiones. En el futuro, México bien podría llevar la ventaja. Además, el flujo de la inversión a México junto con mejores políticas económicas en los últimos años han estabilizado al peso. Como consecuencia de la crisis argentina, un peso estable reduce la perspectiva de dolarización en la región.

Referencias

Associated Press. 2001. "U.S. moves widely against Al-Qaeda finances." *Globe and Mail*, Noviembre 7, 2001.

Birkinshaw, Julian and Neil Hood. 1998. "Multinational Subsidiary Evolution: Capability and Charter Change in Foreign-owned Subsidiary Companies." 23 *Academy of Management Review*, 773-795.

Canadian Press. 2001. "Ottawa freezes assets of Hamas-related groups." *Globe and Mail*, Diciembre 4.

Courchene, Thomas J. and Richard G. Harris. 1999. *From Fixing to Monetary Union: Options for North American Currency Integration*. C.D. Howe Institute Commentary 127, Junio.

DePalma, Anthony. 2001. "Canada Altering Its System of Vigilance Against Terror." *New York Times*, Diciembre 3.



Dunning, John H. 1995. "Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism." *Journal of International Business Studies*, 26, pp. 461-492.

Eiteman, D., A. Stonehill and M. Moffett. 1995. *Multinational Business Finance*. Addison-Wesley Publishing Company.

Ethyl Corporation v. Government of Canada, documents available on the web at <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp#chapter11>.

Green, Eric. 2000. "De Facto Monetary Union Predicted Between U.S. and Mexico." *Washington File*, December 7, www.mac.doc.gov/nafta/ar-dec7percent231.htm.

Greenwood, John and Deborah Allen. 2002. "Did the Currency Board Fail Argentina, or did their Government Fail the Currency Board?" Cardiff Business School Working Paper, United Kingdom.

Financial Action Task Force on Money Laundering, various documents, <http://www1.oecd.org/fatf/>.

International Bureau of Fiscal Documentation. 1999. *Taxation and Investment in Canada*, Junio 21.

Iritani, Evelyn. 2001. "Ruling in Canada Strikes at Companies' NAFTA Trade Suits courts: Decision could blunt legal challenges to governments' power to enforce health and safety regulations." *Los Angeles Times*, Junio 5, C1.

Krugman, Paul, and Maurice Obstfeld. 1994. *International Economics*, Third Edition, Harper Collins, New York.

Laidler, David and Finn Poschmann. 2000. *Leaving Well Enough Alone: Canada's Monetary Order in a Changing International Environment*, C.D. Howe Institute Commentary 142, Mayo.

Leopold, Evelyn. 2002. "U.S. Sanctions List Shrinks Due to Lack of Evidence." *Reuters*, Agosto 23.

Pope & Talbot Inc. v. Government of Canada (April 10, 2001).

Reuters. 2002. "Canadian judge thwarts IRS probe," *Globe and Mail*, Julio 11.

Robert Azinian, Kenneth Davitian, & Ellen Baca v. The United Mexican States (1999) 39 *International Legal Materials* 537 (2000).



S.D. Myers Inc. v. Government of Canada (November 13, 2000).

Metalclad Corporation v. The United Mexican States, 40 *International Legal Materials* 36 (2001).

Molander, Roger C., David A. Mussington, and Peter A. Wilson. 1998. *Cyberpayments and Money Laundering: Problems and Promise*. MR-965-OSTP/FinCEN, published by RAND Corporation.

New York Times. 2001. "Eye on Investors, Mexico Pays US Company." *New York Times*, Octubre 29.

Organization for Economic Co-operation and Development. 1998. *Survey of OECD Work on International Investment*, p. 6, Paris, OECD.

Orozco, Manuel. 2002. *Attracting remittances: Market, money and reduced costs*. Report commissioned by the Multilateral Investment Fund of the Inter-American Development Bank. Washington, DC, Enero 28.

PR Newswire. 2001. "Metalclad Reaches Preliminary Agreement with Mexico; \$15,626,260 To Be Paid in Settlement of NAFTA Case." *PR Newswire*, Junio 13.

Rugman, Alan M. 1981. *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*. New York, Columbia University Press.

Rugman, Alan M. 2001. *The End of Globalization: Why Global Strategy is a Myth and How to Profit from the Realities of Regional Markets*. New York, Amacom.

Thompson, Ginger. 2002. "Migrants to U.S. Are a Major Resource for Mexico." *New York Times*, Marzo 25.

United Mexican States v. Metalclad Corporation (British Columbia Supreme Court), 2001 BCSC 664.

WTO. 1995. *Guide to GATT Law and Practice*, 6th ed., Vol. I. Geneva, Bernan Press, 600.

