

CONCLUSIÓN:

Sin dudas las relaciones bancarias corresponsales crean riesgos significativos de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo porque el banco nacional que lleva a cabo la transacción depende del banco extranjero para identificar al cliente, determinar los propietarios reales y monitorear tales transacciones en busca de riesgos.

Los delincuentes y terroristas debido a la gran cantidad de fondos y las múltiples transacciones pueden ocultar más fácilmente la fuente y en ocasiones se utilizan las empresas fantasmas en el proceso de estratificación (tercera etapa del lavado de activos) para ocultar la verdadera propiedad de las cuentas en las instituciones financieras corresponsales extranjeras.

Algunas instituciones financieras extranjeras no están sujetas a las mismas o similares pautas regulatorias que, por lo tanto, las instituciones extranjeras pueden representar un mayor riesgo de lavado de dinero para sus respectivos corresponsales bancarios.

Es necesario recordar que la mayoría de las soluciones de pago que no involucran una cuenta bancaria a nivel de cliente -remesas- dependen de la banca corresponsal para la transferencia real de fondos.

Se debe tener en cuenta que una relación de banca corresponsal extranjera se basa en la efectividad del programa de cumplimiento prevención de lavado de dinero de un banco extranjero y las capacidades de monitoreo continuo y es necesario que los recursos avocados al cumplimiento sean suficientes para mitigar los riesgos.

■ AMÉRICA LATINA Y SU POSIBILIDAD EN LA CADENA PRODUCTIVA ECONÓMICA GLOBAL AL AÑO 2030

CAPÍTULO I: AMÉRICA LATINA “ENTRE COLMILLOS”

LUISA FERNANDA HERRERA⁶

⁶ **Maestría en Políticas Públicas para el Desarrollo con Inclusión Social.** FLACSO, Argentina. Tesis entregada (Diciembre de 2020)- **Lic. en Antropología.** Universidad ICESI, Colombia (2015)-

Lic. en Ciencia Política con énfasis en Relaciones Internacionales. Universidad ICESI, Colombia (2015) - Coordinadora General.

Mente Inter-Nazionale (<https://menteinternazionale.com>), Argentina (2016-Actualidad) - Coordinadora Académica. Certificación en *Prevención de Lavado de Activos enfocada a los sujetos obligados.* UCES, Argentina (2020) - Coordinadora Académica. Diplomatura en *Prevención de Lavado de Activos, Cibercrimen y Financiamiento del Terrorismo.* UCES, Argentina (2018-Actualidad)-

Docente. Certificación en *Prevención de Lavado de Activos enfocada a los sujetos obligados.* UCES, Argentina (2020) - Docente. Diplomatura en *Prevención de Lavado de Activos, Cibercrimen y Financiamiento del Terrorismo.* UCES, Argentina (2019-Actualidad) - Docente. Maestría en Negocios Internacionales. UCES, Sede Rafaela, Argentina (2019) - Docente. Diploma Superior en Organizaciones de la Sociedad Civil. FLACSO, Argentina (2019/2020) - Docente. Maestría *Diplomacia y Política Exterior.* Catedra “Historia de las

(continuación de la nota al pie)

En la historia del proceso económico mundial ha habido un único *cambio estructural* que ha modificado la posición de quien es el líder en la cadena de producción económica: el poderío económico mundial pasó de manos de Inglaterra, que lo ostentó desde finales del siglo XVIII con el desarrollo de la primera revolución industrial, a manos de Estados Unidos a partir de finales del siglo XIX y principios del XX. Se habla de ese primerísimo y único cambio estructural ya que el conjunto de los países de industrialización tardía (PIT por sus siglas), Japón, Corea del Sur, Taiwán, Brasil, México, India, y Turquía, evolucionaron y se industrializaron tomando en préstamo y aprendiendo la tecnología de innovación ya creada y puesta en práctica por los países del centro (Estados Unidos, Alemania, e Inglaterra). Este proceso que vivieron los países de industrialización tardía, se dio a partir de la II guerra mundial, y aun, siendo un bloque emergente, no tuvieron la capacidad de convertirse en un polo de innovación tecnológico.

Los países de industrialización tardía (PIT), sobre todo después de la II guerra mundial, evolucionaron como “aprendices”: debieron industrializarse tomando en préstamo y mejorando la tecnología que ya habían creado las empresas experimentadas de las economías más avanzadas. Aunque por cierto, tanto en la primera como en la segunda revolución industrial, los innovadores tomaron cosas unos de otros y aprendieron mutuamente, aún las más prominentes empresas de los PIT debieron crecer sin contar con la ventaja competitiva de nuevos productos o procesos –tal es el significado que atribuimos al adjetivo “tardía”-. El imperativo de industrializarse sobre la única base del aprendizaje fue el causante de que un subconjunto de países en desarrollo, por lo demás diversos entre sí en cuanto a su dotación de recursos, historia y cultura, compartieran muchos atributos generales. (Hikino & Amsden, 1995, págs. 3, 5)

Dentro del bloque de países de industrialización tardía, México y Brasil fueron los países de América Latina con más ventajas económicas y mayor *capacidad de imitación* en tanto sabían tomar en préstamo la tecnología ya creada por empresas de los países más avanzados, pero no fueron los casos de mayor éxito dentro del bloque de los PIT en comparación con Japón, ya que el Estado no supo ejercer un eficiente papel intervencionista, ni un eficaz rol en tanto promotor del desarrollo, ni tampoco supo imponer una disciplina más rigurosa a las empresas.

De los dos rasgos congénitos de la industrialización tardía (IT por sus siglas) del siglo XX: 1) un mayor grado de intervención estatal, y 2) una mayor propensión a considerar como arma competitiva las mejoras graduales en los productos y procesos, América Latina falló en el primero, al no haber contado con una planificación estatal de intervención seria en la economía (característica deficiente en la región como se expuso anteriormente). (Hikino & Amsden, 1995, págs. 28, 29) Hikino y Amsden afirman que debido a su debilidad, las empresas manufactureras del Este de Asia (Corea del Sur y Taiwán) dependían del apoyo del Estado para impulsar su crecimiento, tanto así que los bancos comerciales eran estatales, situación que no ocurrió con las empresas Latinoamericanas que tenían un mayor nivel de protección frente a la interferencia estatal; por otro lado, en el Este de Asia, el ingreso tendía a estar distribuido en forma más equitativa que en América Latina. (Hikino & Amsden, 1995, págs. 15, 16)

La primera posición ocupada por Japón en el bloque de los PIT se debe a su surgimiento en calidad de innovador. Japón es la única fuente que puede tomarse como evidencia de que la historia tecnológica previa importa. Pese a esta nueva condición, su gobierno continúa interviniendo más que los de otros países económicamente avanzados, sobre todo Estados Unidos, en la promoción de la alta tecnología y en la supervisión de las empresas. La industria japonesa sigue importando nueva tecnología, como lo prueba el gran incremento de sus exportaciones de tecnología acompañado de una balanza comercial tecnológica permanentemente negativa. Las empresas japonesas continúan además poniendo el acento en las mejoras graduales de los procesos, según lo sugiere su cuantioso y persistente superávit comercial en las industrias de tecnología intermedia. (Hikino & Amsden, 1995, págs. 29-30)

Los tigres asiáticos son buenos aprendiendo, su elemento de mayor competitividad no está en el terreno de la innovación, sino en el de la imitación y el aprendizaje. En la tríada que compone el elemento tecnológico, los países del Este Asiático se han sabido posicionar en un lugar y/o momento intermedios en el que tienen el control sobre tecnologías jóvenes que ya han empezado su vida en el polo de innovación tecnológica de las economías del centro. Al dedicarse a aprender tecnologías creadas en el centro de la cadena de producción global (Estados Unidos) no tienen posibilidad alguna de disputar el liderazgo tecnológico mundial. La *imitación creativa* de los tigres asiáticos se enfoca en innovaciones no fundamentales y de segunda generación que no pueden acceder al campo de la *rentabilidad máxima*, totalmente bloqueado y muy poco difundido, pero tampoco hacen parte del campo de la *rentabilidad mínima*, cuya información está ampliamente difundida, es conocida por todos y tiene niveles de rentabilidad ínfimos. Para pesar de América Latina, su posición en la cadena de producción global que es desfavorable por demás, la ubica más cerca del campo de rentabilidad mínima, mucho antes que del de rentabilidad máxima. A diferencia de América Latina, los tigres asiáticos contaron con una base empresarial propia y la consolidaron prohibiendo la inversión extranjera o la entrada de capital foráneo en aquellos sectores productivos de su economía que ellos consideraron estratégicos.

En medio de la relación que existe entre América Latina como región y los llamados *tigres asiáticos*, no todo está perdido para la primera. Según Dabat, la difusión internacional del *capitalismo informático* no solo revalorizó el trabajo más estrictamente industrial (manufacturero) de los países en desarrollo, sino que también potencializó la demanda de materias primas y alimentos de países superpoblados de Asia Oriental en proceso de industrialización, valorizando los recursos naturales de otros países en desarrollo de América Latina, Asia Occidental y Central, y África, no incorporados plenamente hasta ahora a la globalización, alimentando así, la forma más tradicional de ganancia extraordinaria: la renta del suelo. "El desarrollo del capitalismo informático, la *economía del conocimiento*, y la *producción inmaterial*, se ha traducido en la revalorización del trabajo industrial y de las actividades primarias, como sucedió siempre con los ciclos ascendentes del capitalismo industrial". (Dabat, 2006, pág. 39)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

Dabat, A. (2006). Capitalismo informático y capitalismo industrial. Acercamiento al perfil histórico del nuevo capitalismo. *Economía informa*, 34-39.

Hikino, T., & Amsden, A. (1995). La industrialización tardía en perspectiva histórica. *Desarrollo Económico*, 3-34.