

Megareclamo a Scotiabank

Viva desde hace 24 años, pese a intentos de declarar proscrito el posible fraude, zancadillas y chicanas al interior del banco, y aún de la instancia que en el papel defiende a los usuarios de la banca, similares y conexos, Scotiabank enfrenta una demanda cuyo desenlace le costaría un resarcimiento multimillonario. La colosal suma está avalada por un perito designado por el Laboratorio Científico de Investigaciones de la Procuraduría de Justicia Militar. En el escenario se plantean dictámenes judiciales contradictorios; laudos oscuros, amparos a granel y manipulación sin fin del expediente.

La historia se inició en 1994 cuando el usuario José Antonio Roque Ruano, presenta un reclamo ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores por lo que calificó de ilegal retención de la cuenta de inversión Inconex número 6675-2, pactada en el que fuera Banco Comermex. El monto era de 119 millones 115 mil 386 viejos pesos. El inversionista tenía tres cuentas, dos de las cuales las había recuperado sin problema. La retenida era la más cuantiosa.

Cuatro años después la propia instancia emitió un laudo ordenando a Scotiabank, adquirente de Comermex, la devolución de la cuenta y el pago de intereses, a partir de su apertura, en mayo de 1990. Turnado, a su creación, el asunto a la Comisión Nacional de Protección y Defensa de Usuarios de Servicios Financieros, hete aquí que ésta se tardó un año para decir que no tenía facultades de ejecución del laudo. A su vez, el banco de capital canadiense promovió un amparo bajo el supuesto de que no había sido notificado del laudo, por más que su representante legal había comparecido en el juicio correspondiente promovido por la CNBV, sujetándose previamente a éste.

Esta se desarrolló en una madeja de contradicciones que provocó la emisión de cinco laudos. El primero apuntó a absolver al banco, lo que fue objetado vía un amparo. El segundo repitió la tesis, sobrevaluando pruebas presentadas por la intermediaria, lo que se volvió a objetar con un amparo que obligaba al "árbitro" a que analizara también las pruebas de la contraparte. El tercero condenaba parcialmente a Scotiabank a la devolución de la cuenta, pero metía el asunto al marco de la Ley del Mercado de Valores, sin tener vela en el entierro, lo que ratificó un juez que le otorgó un amparo al usuario. El cuarto absolvía a Scotiabank bajo el absurdo de que éste era el titular de la cuenta, lo que motivó otro amparo, sólo que ahora la sentencia obligaba la Condusef a respetar el laudo de la CNBV, lo que finalmente dejaba vivo otra vez lo dictado en 1998.

En el escenario descubierto por el abogado del quejoso, que empleados de Condusef subrayaban el expediente en afán de manipularlo, además de cambiarle hojas, se presentó una denuncia penal contra Scotiabank, a quien se acusaba de diversos delitos, entre ellos el desacato del laudo en firme. El problema para el

banco es que los años transcurridos pesan en su contra, dado que la cuenta abierta en 1990 tenía un esquema de pago de intereses que los ligaba al mercado de valores. Durante años el rendimiento diario del instrumento se reportaba a un diario especializado cuyas copias se turnaron al perito militar para calcular el colosal monto a valores actuales. Lo bolita de nieve, pues, se convirtió en alud

A cerrar expedientes. A cinco meses de bajar la cortina, el gobierno está tratando de cerrar expedientes en larga mora, en algunos casos, así la llamada Estafa Maestra, obligando a funcionarios e instancias involucradas a devolver el monto de lo desviado, y en otros, así el caso del socavón del Paso Exprés de Cuernavaca, por la vía de sanciones administrativas. Por esa misma vía, se intenta sobre la mayoría de las licitaciones impugnadas ante la Función Pública. Y aunque se prepara una inhabilitación y multa el calce en el caso Odebrecht, no se ve factible que la Procuraduría General de la República se atreva a consignar el expediente a un juez, dado la implicación política de cara al proceso electoral de 2012.

COLUMNA DE ENRIQUE CAMPOS SUAREZ. Julio 4 del 2018

Cuidado con la telaraña de Donald Trump

El día que Donald Trump quiera asesoría de cómo llevar a cabo una campaña electoral persistente, que no dude en consultar al virtual presidente electo de México, Andrés Manuel López Obrador. Pero si de lo que se trata es de negociar con el presidente de Estados Unidos, ahí sí deben andarse con pies de plomo los que en unos meses llegarán al poder de nuestro país. El que despacha en la Casa Blanca es un vendedor nato y un muy agresivo negociador con el que hay que tener mucho cuidado.

Sería un ejercicio de mucha inteligencia y humildad tanto de parte de Héctor Vasconcelos como de Marcelo Ebrard, señalados por el candidato ganador como los responsables de las relaciones exteriores, así como de Graciela Márquez, a quien apuntan como próxima secretaria de Economía, que preguntaran a los que hoy negocian con Estados Unidos y Canadá para que sepan a quién tienen enfrente. Los que tuvieron el abrumador voto mayoritario de los electores fueron ellos, pero los que tienen la experiencia y el pulso de la manera como se puede tratar con el gobierno de Donald Trump son los que se van.

Antes de que el encantador de serpientes de Washington los envuelva, les vendría muy bien una buena platicada con Ildfonso Guajardo, quien no sólo encabeza la renegociación actual del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), sino que formó parte del equipo original que dio vida al acuerdo en los 90. También deberían pedirle una cita al canciller Luis Videgaray, quien tiene derecho de picaporte en la Casa Blanca. Ambos saben de comercio y conocen las entretelas de Washington. No vaya a ser que en esa ambición de trascender y rápido por parte de los que llegan, vayan a caer en la trampa de los que allá también sólo buscan quedar bien con sus electores.

En los planes de trascendencia histórica imaginan un acuerdo amplio bilateral que incluya mejoras laborales, migratorias y de seguridad para los mexicanos. Cuando el presidente estadounidense dio cuenta de la llamada que sostuvo con López Obrador, dijo algo que hay que registrar con mucho cuidado. Más allá de los halagos y su adulación de que él sabía que López Obrador sería presidente, dijo que espera iniciar una negociación bilateral con México.

Sí, el plan de siempre del presidente de Estados Unidos es tener acuerdos separados con México y con Canadá, porque tiene claro que en un trío no pasan sus intentos de abuso, puede encontrar en los oídos inexpertos del nuevo gobierno tierra fértil para sus propósitos. Esa necesidad de trascender en la historia es peligrosa ante el colmillo largo y retorcido de un negociador al que le estorba toda diplomacia, moral o sentido común cuando se trata de conseguir sus objetivos.

El que crea en casualidades está en su derecho, pero ahí quedó la declaración de Donald Trump, el mismo domingo de las elecciones mexicanas, de que quiere llevar la renegociación del TLCAN para noviembre, después de las elecciones intermedias en su país. Esto implicaría retomar las pláticas sólo con los nuevos funcionarios mexicanos. Los que actualmente renegocian el TLCAN tienen claro que no tienen cabida en el nuevo gobierno. Porque los que llegan no los van a dejar y porque los que están no se quieren quedar.

No hay duda de que uno de los grandes retos del próximo gobierno mexicano será lograr estabilidad en la relación con Estados Unidos. Pero eso necesita de una gran inteligencia y serenidad al momento de relacionarse con el gobierno de Donald Trump. ecampos@economista.com.mx