



Las opiniones expuestas en los artículos de esta revista son exclusiva responsabilidad de los especialistas que los firman. El Banco Central de Cuba no se identifica necesariamente con el criterio de los autores.

Comité Editorial: Jorge Barrera, René Lazo, Aracelis Cejas, Katherine Aliño, Adolfo Cossío, Ramón Muñoz, Carlos Pérez, Mercedes García, Benigno Regueira, Mario Hernández y Guillermo Gil.

Editora: [Maria Isabel Morales Córdova](#).

Coordinadores de la revista: Guillermo Silvent (BPA), Lourdes Martínez (BANDEC), Elizabeth Castro (BNC).

Corrección de estilo: [Carmen Alling García](#)

Diseño Impreso: Ariel Rodríguez Pérez.

Diseño Web: [Sochi Valdés](#)

Publicación a cargo del Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE).

CIBE Teléfono: 862-8318
Fax: (537) 866-6661
CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA
Correo Electrónico: cibe@bc.gov.cu

[NUEVAS ADQUISICIONES DEL CIBE](#)

SUMARIO

ANÁLISIS

[El salario como categoría económica en el socialismo: retos y desafíos](#)

Por: Carl;os Pérez Soto

MUNDO FINANCIERO

[El lavado de dinero en el siglo XXI](#)

Por: JoséL. Rodda Romero

ACONTECER

[2008 ha sido un año tenso y 2009 lo será aún más](#)

Por: Maria Isabel Morales Cordova

[El Che Guevara primer presidente del BNC](#)

Por: Maria Isabel Morales Cordova

[Covocatoria al III Evento Nacional sobre eficiencia del sistema bancario](#)

TÉCNICA BANCARIA

[El capital intelectual: fuente principal de generación de valor para las organizaciones \(III parte\)](#)

Por: Martha Ferrer Castañeda e Isabel Cristina Ortega Yero

[La gestión de documentos de archivo en el sistema bancario](#)

Por: Jorge del Castilolo Guevara

[El sistema financiero y las leyes medioambientales](#)

Por: Yoel Suárez González

[La asertividad en el trabajo: una competencia esencial para un desempeño laboral exitoso](#)

Por: Naiví Montané Marsal

[REVISTA COMPLETA EN FORMATO PDF](#)

[El surtido de cajeros automáticos con billetes utilizables reclasificados: ¿una realidad a corto plazo?](#)

Por: Nelmag Riverón Ruiz

[Más control y eficiencia bancaria](#)

Por: José L. Rodda Romero

[La regresión logística, una herramienta útil para el análisis](#)

Por: Colectivo de autores

DETRÁS DE LA MONEDA

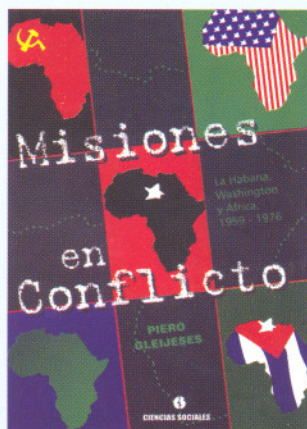
[Un japonés en la numismática cubana](#)

A cargo de : María Isabel Morales

Nuevas adquisiciones



CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA



MISIONES EN CONFLICTO

Autor: Piero Gleijeses

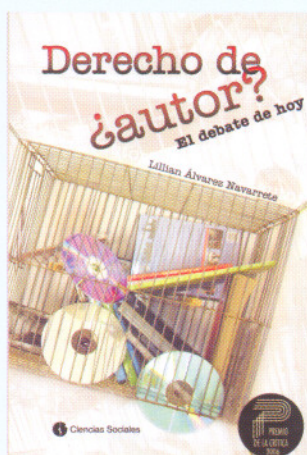
La obra es una interpretación objetiva de la presencia internacionalista de Cuba, en especial, en África. Muestra pruebas contundentes que desmienten las tergiversaciones expuestas por otros investigadores acerca de la presencia del comandante Ernesto Che Guevara en Zaire.



LAS REGLAS DEL MARKETING DIRECTO EN INTERNET

Autor: Hans Peter Brondmo

El presente libro nos enseña a diseñar programas de marketing y comunicaciones, comprender y gestionar la información sobre los clientes para su identificación, y prever el impacto que el marketing directo puede tener sobre la organización.



DERECHO DE ¿AUTOR? EL DEBATE DE HOY

Autor: Lillian Álvarez Navarrete

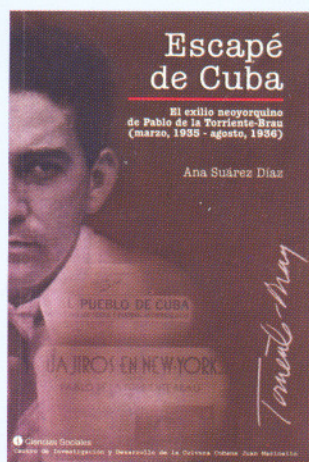
Esta publicación explica cómo el conocimiento libre, la cultura libre y los derechos de acceso son términos que representan alternativas obligadas en la conformación de un pensamiento antihegemónico en materia de derechos culturales e intelectuales.



CUBA. PERSONALIDADES EN EL DEBATE RACIAL

Autor: Tomás Fernández Robaina

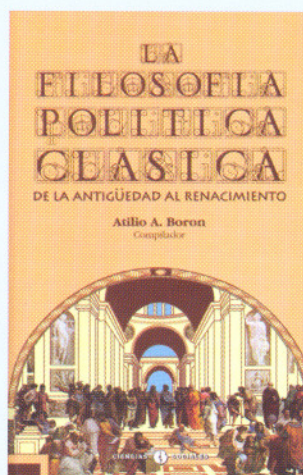
El autor presenta la problemática del negro desde los diversos enfoques que, sobre las luchas contra el racismo, se han discutido en los círculos intelectuales y entre los propios sujetos del debate. Sopesa los presupuestos de personalidades prestigiosas de nuestras luchas libertarias, sociales y políticas, sin omitir figuras relevantes de la época republicana, que a través del periodismo destacaron el peso social y los derechos del negro.



ESCAPÉ DE CUBA

Autora: Ana Suárez Díaz

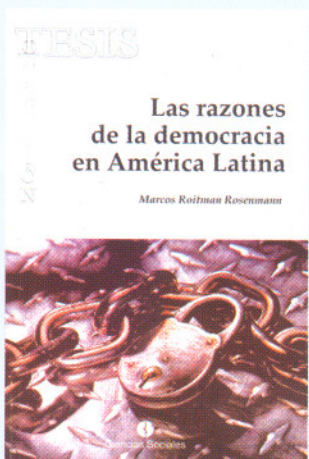
Este libro es una obra imprescindible para el conocimiento del itinerario político-revolucionario de Pablo de la Torre-Brau (1930-1936). Constituye el primer acercamiento a su experiencia neoyorquina durante el segundo exilio en esa ciudad entre 1935 y 1936).



LA FILOSOFÍA POLÍTICA CLÁSICA

Autor: Atilio A. Boron

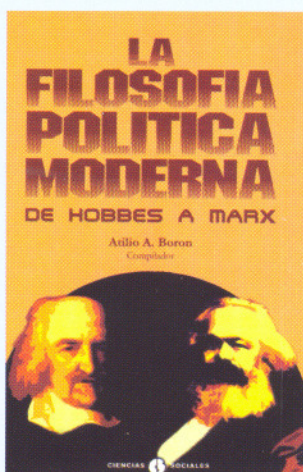
La presente publicación constituye una imprescindible mirada a las venerables fuentes del patrimonio del pensamiento universal, que nos permite incidir en la socialización de una cultura de la política más sofisticada, digna y revolucionaria.



LAS RAZONES DE LA DEMOCRACIA EN AMÉRICA LATINA

Autor: Marcos Roitman Rosenmann

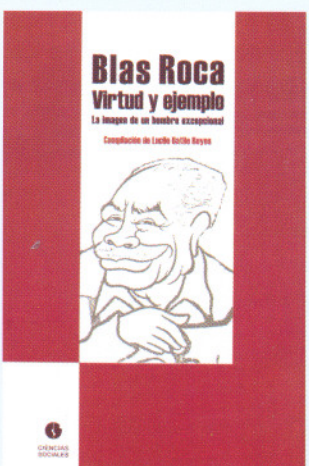
El autor no solo vincula la democracia con los problemas de gobernabilidad y de desarrollo y cambio social, sino también con los comportamientos concretos de las prácticas democráticas en la economía de mercado y el capitalismo, y con las alternativas emergentes que surgen actualmente.



LA FILOSOFÍA POLÍTICA MODERNA

Autor: Atilio A. Boron

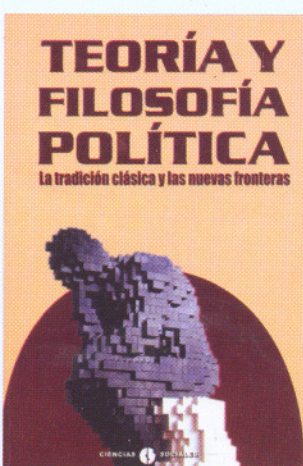
La presente obra tiene la intención de resignificar un mapa axiológicamente comprometido con el cambio emancipador de un escenario mundial que atraviesa una de las crisis más profundas de la historia.



BLAS ROCA: VIRTUD Y EJEMPLO. LA IMAGEN DE UN HOMBRE EXCEPCIONAL

Autor: Compilación de Lucilo Batlle Reyes

El título que ofrecemos revela testimonios de compañeros que estuvieron al lado de Blas Roca en sus luchas, sueños y anhelos, materializados con el triunfo de la Revolución en 1959.



TEORÍA Y FILOSOFÍA POLÍTICA

Autor: Ciencias Sociales

Sus páginas muestran una fecunda síntesis de los temas que constituyen un legado clásico, con las recientes teorizaciones que exploran las nuevas fronteras de la reflexión filosófico-política, como el multiculturalismo, la exclusión social y las cuestiones de género.

El salario como categoría económica en el socialismo: retos y desafíos

CARLOS PÉREZ SOTO*

Cuestiones generales

No hay dudas de que uno de los mayores retos que hoy enfrenta nuestra sociedad en el orden político y económico, es el restablecimiento de la capacidad del salario de movilizar adecuadamente las fuerzas productivas, que se erosionó considerablemente con el Período Especial, al dejar de ser el salario el mecanismo fundamental para la distribución de los bienes y servicios creados por la sociedad, y con ello, deteriorarse la relación directa entre el nivel de vida y los resultados del trabajo.

Para tener éxito en este empeño, es necesario entender integralmente el significado del salario como categoría económica general y, en particular, dentro del socialismo. Aproximaciones superficiales, parciales o malintencionadas, pueden tener efectos negativos en la elaboración e implementación de nuestras políticas económicas e, incluso, pueden estar dirigidas a quebrantar nuestra unidad, divisa fundamental para avanzar en la construcción y desarrollo de una sociedad más justa y solidaria.

Como preámbulo, es conveniente recordar que el propio Carlos Marx alertó en reiteradas ocasiones de la necesidad de distinguir entre la esencia y la apariencia de los fenómenos, señalando que "toda ciencia estaría de más, si la forma de ma-

nifestarse de las cosas y la esencia coinciden directamente"¹. Sobre este mismo tema, en uno de sus análisis referidos a la vinculación y significado del salario, la ganancia y los precios, expresó que "las verdades científicas son siempre paradójicas, si se les mide por el rasero de la experiencia cotidiana, que solo percibe la apariencia engañosa de las cosas"².

Bajo esta óptica marxista, utilizando su método de análisis, el materialismo dialéctico, debemos encaminar nuestras consideraciones y reflexiones sobre el tema; otra alternativa nos convertiría en víctimas de la superficialidad o, más grave aún, nos sumaría al coro desentonado de aquellos que aprovechándose de la "aparición engañosa de las cosas", intentan manipular nuestra realidad y batallar en el plano ideológico, incluso por vanidad profesional, deseo de protagonismo a cualquier costo, hipocresía, oportunismo o cobardía, disfrazados de marxistas, revolucionarios y patriotas.

El salario en el capitalismo

La interpretación marxista de la fuerza de trabajo como una mercancía especial, es lo que permite analizar la esencia del modo capitalista de producción. En el capitalismo el obrero no vende el trabajo, sino la fuerza de trabajo, cuyo valor está determinado por lo necesario para la

reproducción normal de la misma; sin embargo, su valor de uso la distingue de manera especial por su capacidad de generar valor, en una medida superior al que ella contiene en sí misma. La diferencia entre su valor como mercancía y su capacidad de crear valor incrementado, su especificidad, es la clave que le permitió a Marx explicar la plusvalía, piedra angular de su teoría, como base de la Ley del Valor y como categoría específica que expresa la forma de explotación capitalista.

De acuerdo con el propio Marx, "lo que el obrero vende no es directamente su trabajo, sino su fuerza de trabajo, cediendo temporalmente al capitalista el derecho a disponer de ella"³. Si no se visualiza con suficiente nitidez el alcance de estas palabras, a primera vista, parecería como si el obrero vendiera al capitalista su trabajo. Esto malintencionadamente ocultaría la esencia explotadora de las relaciones de producción capitalista y daría la falsa impresión de que el modo de producción capitalista es la síntesis de un intercambio justo, donde al obrero, por su trabajo, le corresponde el salario y al capitalista, como personificación del capital, le corresponde la ganancia. De esta forma se borraría toda huella de la división de la jornada laboral en trabajo necesario y trabajo excedente o plus-trabajo, encubriéndose la verdadera esencia

¹ Carlos Marx, (1965) "El capital". Ediciones Venceremos, La Habana Tomo 3, Capítulo XVIII. Pág. 334.

² Marx, Carlos. (1975) "Salario, Precio y Ganancia". Editorial Progreso, Moscú, Pág. 34.

³ Marx, Carlos. (1975): Salario, precio y ganancia. Editorial Progreso, Moscú, Pág. 3.

del modo de producción capitalista, donde las relaciones sociales de producción fundamentales se establecen entre dos clases: una propietaria de los medios de producción, que explota a la otra, que carece de ellos.

Al respecto Marx precisó: "Esta apariencia engañosa distingue el trabajo asalariado de las otras formas históricas del trabajo. Dentro del sistema de trabajo asalariado, hasta el trabajo no retribuido parece trabajo pagado"⁴. En realidad, no es el trabajo el que se enfrenta con el propietario del dinero en el mercado, sino el obrero, privado de los medios de producción y forzado por esto a vender su único patrimonio: la fuerza de trabajo. Cuando su trabajo comienza, ya deja de pertenecerle al obrero y, por tanto, no puede ser vendido.

No obstante, desde cualquier perspectiva, ya sea para aquellos que ingenuamente o con toda intención se mueven en el terreno de la apariencia, o los que nos interesamos por la profundidad e integralidad real del marxismo, cabe una pregunta que demuestra la necesidad de llegar a la esencia para entender el problema y, posteriormente, el porqué el socialismo aparece como una alternativa: ¿Cómo explicar el que unos sean los dueños de los medios de producción y otros los eternos vendedores de su fuerza de trabajo?

La respuesta, necesariamente tiene que apelar a lo que se conoce como la acumulación originaria del capital, que bien pudiera catalogarse como "la apropiación originaria", vinculada a una serie de procesos históricos que acabaron destruyendo la unidad inicial que existía entre el hombre trabajador y sus medios de producción. No pretendemos adentrarnos en el examen de estos procesos, pero sí llamar la atención de que cualquier análisis objetivo sobre el capitalismo no puede sustraerse de los aspectos relacionados con la creación, distribución y concentración de las riquezas, y mucho menos su contextualización histórica.

Considerando estas cuestiones, pueden establecerse algunos criterios que permitan identificar el significado del salario en el capitalismo:

1. Refleja el valor total de la fuerza de trabajo; al existir la propiedad privada sobre los medios de producción, el valor

de la fuerza de trabajo, al igual que el de cualquier otra mercancía, está determinado por la cantidad de trabajo necesario para su reproducción.

2. Como expresión monetaria del valor total de la fuerza de trabajo, el salario constituye la única fuente que tiene el obrero, como regla general, para acceder a todos aquellos bienes y servicios que le posibilitan su reproducción.

3. La reproducción de la fuerza de trabajo solo es posible mediante la satisfacción de las necesidades personales del obrero. Estas no se circunscriben a las demandas para su sostenimiento y desarrollo como ser humano, sino también a las de su familia; que abarcan, además de la cantidad de artículos de primera necesidad, todo lo vinculado a las necesidades relativas a la educación, la salud, la cultura y otras de carácter espiritual.

4. La magnitud del salario, medida por el conjunto de necesidades que permiten la reproducción de la fuerza de trabajo, no se determina directamente en el proceso productivo, sino a partir de un conjunto de factores climáticos, históricos, éticos y morales. El volumen y la estructura de las necesidades, al igual que los modos de su satisfacción, dependen del nivel de desarrollo económico y cultural de cada país concreto y, en cierta medida, de la capacidad de lucha de la clase obrera.

5. El capitalista le paga al obrero el equivalente al valor creado en la parte de la jornada de trabajo necesaria para reproducir el valor de la fuerza de trabajo. El resto del trabajo realizado por el obrero durante la jornada laboral conforma lo que se conoce como plus trabajo o trabajo no retribuido, y constituye la fuente de la plusvalía, de la cual se apropia totalmente el capitalista.

6. La magnitud del salario se mueve en sentido inverso a la magnitud de la plusvalía; tal relación explica el carácter antagónico de las pujas distributivas entre capitalistas y obreros, destinadas a establecer la proporción entre el trabajo necesario y el plus trabajo o trabajo adicional.

7. La apropiación del trabajo no retribuido al obrero, está disimulada cuidadosamente por la forma ilusoria del salario, sobre todo si este último se asocia a la categoría precio del trabajo. Tal asociación ha sido utilizada desde hace mucho

tiempo por los ideólogos del capitalismo para presentar este cuadro ilusorio como una realidad, e intentar demostrar la ausencia de contradicciones entre el trabajo y el capital.

En resumen, en la esencia del salario como categoría económica del capitalismo se expresan las relaciones de producción del sistema: la compraventa de la fuerza de trabajo y su utilización por los propietarios de los medios de producción para obtener plusvalía; por tanto, el sistema de trabajo asalariado en el capitalismo no hace otra cosa que afianzar, constantemente, la división de la sociedad burguesa en explotadores, es decir, capitalistas y explotados, o sea, obreros.

Con la Teoría de la Plusvalía, Marx mostró de manera concreta y convincente que la producción capitalista se basa en la apropiación gratuita, por la burguesía, del plus trabajo de los proletarios. Bajo estas condiciones resulta imposible lograr una adecuada jerarquización de los intereses sociales, colectivos e individuales en el proceso productivo de la sociedad capitalista y, en consecuencia, articular un enfoque global para la planificación.

El contenido socialista del salario

En el socialismo los trabajadores del sector estatal de la economía reciben un salario que, en su forma aparente, se diferencia muy poco del que reciben los obreros en el capitalismo. Un análisis superficial puede llevar a la conclusión errónea de que la diferencia es solo cuantitativa.

Por su apariencia, el salario se manifiesta en el socialismo como compensación del trabajo que realiza el obrero en la empresa socialista del Estado. Sin embargo, un análisis profundo pone al descubierto que su esencia económica es muy diferente a la que rige en el capitalismo.

Las relaciones de explotación del hombre por el hombre son sustituidas por relaciones entre productores asociados, propietarios colectivos de los medios de producción, lo cual crea las condiciones propicias para coordinar sus esfuerzos en la producción de bienes y servicios de forma consciente y planifi-

⁴ Marx, Carlos. (1975): Salario, precio y ganancia. Editorial Progreso, Moscú, Pág. 40.

cada, con el objetivo de satisfacer necesidades establecidas a partir de una adecuada jerarquización de los intereses nacionales, colectivos e individuales.

Bajo estas premisas se diseña un nuevo escenario para la actividad productiva, donde el trabajo o proceso de creación de valor se realiza bajo nuevas condiciones, que se expresan en la unión de los productores, organizados a escala de todo el país, con los medios de producción.

Al ser los trabajadores los propietarios de los medios de producción, no pueden, como es lógico, venderse a sí mismo su fuerza de trabajo; por tanto, esta pierde su condición de mercancía, y en rigor, el concepto valor de la fuerza de trabajo como punto de partida para entender el salario como categoría económica del socialismo, deja de tener sentido.

Sin embargo, se mantiene la necesidad de reproducir la fuerza de trabajo y, con ello, la división del trabajo realizado en necesario y plustrabajo. Con la desaparición de la propiedad privada sobre los medios de producción y la explotación del hombre por el hombre, tal división es portadora de un contenido económico y social distinto al que la distingue en la sociedad capitalista, eliminándose el carácter antagónico entre el trabajo necesario y el adicional o plustrabajo.

El trabajo necesario es la cantidad de trabajo que se requiere para sustentar el pago individual a los trabajadores y cubrir los gastos de la sociedad y del Estado, destinados a la satisfacción gratuita de las necesidades de los trabajadores, que de conjunto permiten la reproducción normal de la fuerza de trabajo. En el mismo se incluyen todas las inversiones de trabajo que se hacen con el fin de producir bienes y servicios para el consumo de la sociedad (incluyendo la educación, la salud y la cultura), cuyos resultados se conocen como producto necesario.

Por su parte, el plustrabajo comprende los gastos de trabajo socialmente indispensables para ampliar la producción y formar fondos de reserva y seguro. El producto creado por este trabajo se denomina plusproducto, que comprende medios de producción y artículos de uso y consumo. Por ejemplo, a cuenta del plustrabajo se mantienen los organismos de la administración del Estado y se asegura la capacidad defensiva del país. Es decir, el plustrabajo deja de ser plusvalía y de manera indirecta también se redistribuye

en beneficio de todos los miembros de la sociedad.

En la sociedad capitalista el objetivo de la producción es la plusvalía, creada por el plustrabajo. De esta forma, la remuneración del trabajo necesario es en dicha sociedad nada más que una condición y un medio para que los capitalistas puedan apoderarse del plustrabajo, en ese caso, plusvalía.

En el socialismo ocurre lo contrario, el trabajo necesario y su producto son el objetivo inmediato de la producción, y el plustrabajo, un medio para multiplicar el producto necesario futuro y con ello elevar continuamente el nivel de vida de la sociedad. Sin obviar las bases objetivas que le dan vigencia a estas categorías en el socialismo, podría afirmarse que, en definitiva, todo el producto creado y todo el trabajo invertido para su producción son necesarios.

En la sociedad socialista el salario es la parte de la renta nacional que, expresada en dinero, corresponde a los obreros y empleados para su consumo personal, y depende de la cantidad y la calidad del trabajo aportado por cada cual. Sin embargo, una parte importante del consumo de los trabajadores en la sociedad socialista, también muy relacionada con la reproducción de la fuerza de trabajo, se realiza a través de los fondos sociales de consumo, que se distribuyen bajo principios de igualdad, de forma gratuita o en condiciones más ventajosas. Es decir, en el socialismo la reproducción de la fuerza de trabajo no se materializa únicamente a través del salario, sino también a través de los fondos sociales de consumo, integrando ambos lo que se define como producto necesario.

En la primera etapa del socialismo, el volumen de los productos creados y servicios disponibles no permite un nivel de consumo elevado e igualitario. A su vez, persisten las diferencias de capacidades humanas y tecnológicas, que se traducen en un aporte diferenciado, independientemente de la voluntad de los individuos, y la fuerza de trabajo constituye el elemento fundamental de las fuerzas productivas. Si las relaciones económicas no reconocen esa realidad, se genera un estancamiento e, incluso, un retroceso de las fuerzas productivas, con la consiguiente disminución de la producción. El salario en el socialismo, como expresión de la distribución con arreglo a la cantidad y al

trabajo aportado, está llamado a resolver esta situación.

Por su parte, los fondos sociales de consumo, como contrapartida imprescindible de la distribución con arreglo al trabajo, deben contribuir a la eliminación gradual de las diferencias, tanto en el plano personal como tecnológico, y son portadores del carácter solidario, humanista y social que distinguen en términos históricos las relaciones de producción socialista.

La interrelación dialéctica entre ambos componentes del producto necesario queda mucho más clara, si se está consciente de que el objetivo estratégico de las relaciones socialistas de distribución consiste en la disminución progresiva de las diferencias existentes en el plano económico y humano a nivel de toda la sociedad, en la medida que el desarrollo de las fuerzas productivas lo permitan. En contraposición, la distribución capitalista propicia una progresiva concentración de la riqueza en manos de la clase capitalista.

Desde esta perspectiva, resulta evidente que la consolidación de las relaciones socialistas de distribución requiere y debe fomentar una nueva motivación del hombre hacia el trabajo, que no dependa únicamente del desarrollo de los factores materiales y tecnológicos, sino que surja de la propia transformación del hombre como ente social.

Dentro de este contexto, el salario adquiere un significado cualitativo diferente y debe cumplir un conjunto de funciones que expresan su esencia: reproductiva, estimulativa, valorativa y social.

El salario, además de contribuir al proceso de reproducción de la fuerza de trabajo, representa un instrumento de estímulo a la elevación de la actividad laboral, a la calificación de los trabajadores y al incremento de la producción y de la productividad del trabajo, ya que en la medida en que el trabajador mejore estos indicadores, se elevarán sus ingresos. Al mismo tiempo, el salario permite valorar la correspondencia entre el aporte del trabajo y la retribución que este recibe y de esta última con la medida del consumo. Y por último, la función social expresa la necesidad de la formación y desarrollo de las relaciones socialistas en el trabajo, basadas en la cooperación y los intereses comunes a los distintos niveles de la sociedad, con el objetivo de crear valores que determinen en buena medi-

da la formación de una conciencia social socialista.

Todos estos elementos conforman una síntesis, en este caso obligada, de argumentos que demuestran las diferencias entre el significado como categoría económica social del salario en uno u otro modo de producción, y evidencian la necesidad de ir más allá de las simples apariencias, si realmente queremos entender la magnitud del reto enunciado al comienzo de estas líneas. Desde todos los puntos de vistas, resulta incorrecto trasladar mecánicamente los conceptos y categorías del capitalismo al socialismo sin analizar correctamente su esencia.

La esencia de las categorías económicas no es estática o inmutable, si realmente reflejan las relaciones económicas sujetas a cambios. El surgimiento y desarrollo de nuevas relaciones de producción implican, a su vez, el desarrollo de nuevas formas de existencia económica, nuevas condiciones y aspectos de la vida económica de la sociedad, que para ser generalizados requieren de nuevas categorías o de la necesaria modificación de la esencia de las ya existentes.

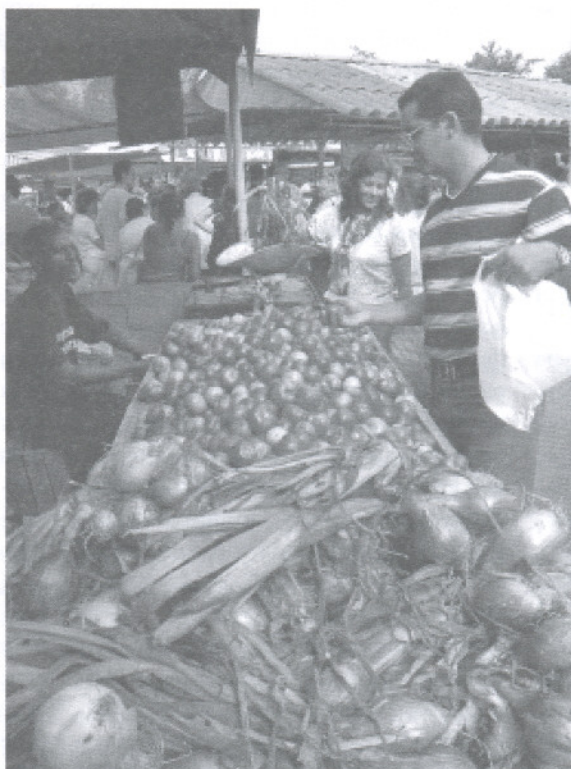
El trabajo asalariado socialista tiene sus propias regularidades y leyes determinadas, en última instancia, por los objetivos concretos y estratégicos que rigen la reproducción ampliada del propio sistema; ignorarlas o confundirlas con las del capitalismo, propiciaría la erosión de los valores fundamentales sobre los cuales debe erigirse la sociedad socialista.

Regularidades del diseño de la política salarial socialista

El diseño de una política salarial sostenible desde la óptica socialista es un asunto de gran complejidad, y requiere un enfoque integral, flexible y conciliador. Para lograrlo se necesita entender las interrelaciones que se establecen entre la producción y el consumo en el socialismo, desde la perspectiva del salario.

En lo productivo, el salario debe reflejar y distinguir la cantidad y la calidad del trabajo realizado. A partir de estas distinciones, se establece en la parte distributiva la diferenciación entre los niveles

de acceso a los bienes y servicios. En otras palabras, estas interrelaciones deben expresar el contenido de la ley de distribución con arreglo al trabajo, la cual, como mediadora entre la producción y el consumo, pierde todo su sentido si la esfera de la circulación de mercancías no garantiza los medios de consumo que permiten la correspondencia entre la medida de trabajo y la medida de consumo.



Varios factores pueden afectar la correspondencia entre ambas medidas y debilitar su manifestación como una unidad dialéctica. Uno de ellos es el nivel de maduración a nivel de cada individuo y colectivo, de la actitud socialista ante el trabajo.

La conversión real del trabajador en un propietario asociado requiere un largo proceso para que este efectivamente se sienta dueño de los medios de producción. La eliminación gradual de la enajenación con relación a los medios de producción, es la vía más efectiva para imprimirle al trabajo su nuevo contenido social, expresado en su doble carácter de obligación y necesidad social.

Es más que evidente que lo anterior no solo está matizado por situaciones provenientes de la esfera económica, sino también, y en medida decisiva, por elementos políticos e ideológicos. Se trata

de lograr estimular la eficiencia y la productividad del trabajo en el socialismo, creando la convicción de la necesidad de trabajar, no por temor al hambre y al desamparo, sino por el deseo de desarrollar el país y elevar el nivel de vida personal y familiar.

Sin embargo, la motivación del hombre hacia el trabajo no solo depende de su imprescindible evolución como ser social, sino que debe complementarse con el desarrollo de condiciones materiales, tecnológicas y organizativas. Con la mayor agilidad posible, deben eliminarse las trabas que limitan el desarrollo socialista de las fuerzas productivas, encontrando los caminos y las vías que permitan explotar las importantes potencialidades que representan la inversión en la educación de la fuerza laboral, la correcta organización del trabajo y las posibilidades de ahorrar. Lo anterior permitirá una mayor exactitud del salario, no solo como medida del trabajo en cuanto a cantidad y calidad, sino también como medida de la aportación en cuanto a resultados finales.

De una u otra manera, las situaciones anteriores pueden propiciar que se redistribuya no por los productos y servicios realmente creados, sino por la capacidad potencial del trabajador o, incluso, del diseño teórico del puesto del trabajo, que al no coincidir necesariamente con el aporte real, no posibilitaría garantizar los medios de consumo indispensables para mantener un adecuado equilibrio entre las medidas mencionadas.

Otro elemento a considerar es la contradicción distributiva que se presenta al establecer las proporciones que del producto necesario se destinan a salario y a los fondos sociales de consumo. Cuando el crecimiento de uno de los dos polos es desproporcionado, se afectan las funciones del otro elemento de la unidad. Una ponderación excesiva a favor de los fondos de consumo provoca efectos negativos para la distribución con arreglo al trabajo, que se manifiestan en una disminución de la productividad y la producción. Por otra parte, lo contrario, agudizaría las diferencias sociales y regionales, lo que resultaría contraproducente para la propia naturaleza de las relaciones de producción socialistas.

Otra contradicción distributiva que puede afectar en el largo plazo la correspondencia entre la expresión del salario como medida de trabajo y medida de consumo, es la decisión relacionada con la división del trabajo y su producto en trabajo necesario y producto necesario, de una parte, y de otra, en plustrabajo y plusproducto. Tal decisión adquiere una importancia significativa en la planificación socialista de mediano y largo plazos y está muy vinculada al mantenimiento de una adecuada correlación entre la acumulación y el consumo.

Si una parte excesivamente grande del producto nacional se dedica al consumo personal, puede afectarse el ritmo de la reproducción ampliada de la base material y técnica de la sociedad, lo que en el mediano y largo plazos afectará el crecimiento de la productividad del trabajo y, con ello, se frenaría progresivamente el mejoramiento del nivel de vida de los trabajadores. Por el contrario, si se propicia un incremento infundado del plustrabajo y del plusproducto a cuenta del trabajo y el producto necesario, inmediatamente se vería afectado el nivel de vida de los trabajadores, situación que no tardaría en repercutir negativamente en la producción.

Sobre ambas contradicciones distributivas deben precisarse dos aspectos: el primero, su carácter no antagónico en el marco de las relaciones de producción socialista; el segundo, la importancia de jerarquizar como una ley económica de carácter objetivo la necesidad de lograr el desarrollo planificado y proporcional de la economía nacional.

La relación del salario con la eficiencia y la productividad en el socialismo

De conformidad con la Ley del Valor, el intercambio de las mercancías se efectúa en consonancia con la cantidad de trabajo socialmente necesario invertido en la producción de las mismas. Esto obliga, en primer lugar, a que las inversiones individuales de trabajo en la producción de mercancías deben ser iguales a las socialmente necesarias, y los valores individuales, al valor social.

En el proceso de intercambio, los productores cuyos gastos individuales de trabajo en la producción de una mercancía sean inferiores a los socialmente necesarios, salen ganando. Aquellos que invierten más trabajo que el socialmente

necesario, salen perdiendo. Así, la esencia de la Ley del Valor consiste en la necesidad de intercambiar las mercancías en correspondencia con su valor social, lo que obliga a los productores a cuidar que los gastos de trabajo en sus producciones no excedan a los socialmente necesarios.

Es importante señalar que en las actuales condiciones de la economía y el comercio internacional, el concepto de tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía, como referencia de eficiencia y productividad del trabajo, trasciende en la mayoría de los casos las fronteras nacionales.

En el capitalismo la Ley del Valor es un regulador espontáneo de la producción mercantil. En el socialismo, entre otras leyes, la ley económica fundamental y la del desarrollo armónico y proporcional de la economía nacional son las que marcan el rumbo del desarrollo de la economía y la distribución de los recursos, al tiempo que impiden la manifestación espontánea y absoluta de la Ley del Valor. Sin embargo, esta ley objetiva del desarrollo de la producción mercantil desempeña un papel importante tanto en la esfera productiva, como en la de la circulación.

Tal jerarquización e interacción es operativamente viable, si en el accionar conjunto de estas leyes no se generan contradicciones antagónicas. La Ley del Valor sirve como base o referencia para garantizar la coherencia y sostenibilidad de la manifestación concreta de las leyes económicas específicas del socialismo, y por tanto, tenerla en cuenta es uno de los requisitos indispensables en el proceso de la planificación de la economía nacional en el corto y largo plazos.

Si el salario como medida de la cantidad y calidad de trabajo aportado a la sociedad por cada trabajador, reflejara en tendencia una inversión de trabajo superior al trabajo socialmente necesario para la producción de una determinada mercancía, el proceso productivo sería económicamente ineficiente, limitando las potencialidades del accionar de las leyes específicas del socialismo.

La equiparación y reducción de los gastos específicos de trabajo en la producción de diferentes mercancías, con relación a los socialmente necesarios, se logran por la vía del incremento sostenido de la productividad del trabajo y la eficiencia económica.

Un escenario caracterizado por una tendencia ascendente de estos elementos, permite establecer proporciones más racionales entre la distribución con arreglo al trabajo y los fondos sociales de consumo, entre la acumulación y el consumo, y con ello contribuye a asegurar la adecuada correspondencia entre las medidas de trabajo y consumo contenidas en el salario.

En estas condiciones el salario deberá mostrar una trayectoria ascendente, como expresión monetaria de la ley económica fundamental del socialismo, evidenciando que la finalidad de la producción es la satisfacción de las crecientes demandas materiales y espirituales de la población.

Para garantizar que un incremento del salario nominal, es decir, de la expresión monetaria del mismo, se concrete en una elevación del poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores, generalmente se requiere que disminuya, o al menos se mantenga constante, la magnitud de salario que corresponde a cada unidad de producción, a pesar del referido incremento salarial. De lo anterior se deduce que el crecimiento del salario no debe superar el crecimiento de la productividad del trabajo.

Cuanto más productivo es el trabajo, más artículos crea en determinado tiempo laboral y, por consiguiente, menor es el valor de cada artículo. Y viceversa, cuanto menor es su productividad menos artículos se produce por unidad de tiempo; por tanto, mayor es el costo de cada uno de ellos. La productividad del trabajo varía en dependencia de los siguientes factores: a) de las particularidades naturales y de los hábitos productivos adquiridos por los trabajadores; b) de las condiciones naturales del trabajo (fertilidad del suelo, riquezas en cuanto a recursos naturales, etc.); c) del perfeccionamiento progresivo de la organización del trabajo, que depende del perfeccionamiento de los métodos de producción, la aplicación de los logros científicos y técnicos, etcétera.

En la práctica, el crecimiento de la productividad del trabajo debe superar el crecimiento del salario, incluso de aquellos trabajadores vinculados directamente a la producción material; entre otras razones, debido a que una parte del ahorro generado por el aumento de la productividad debe ser destinado al desarrollo de los fondos de consumo y al perfeccionamiento tecnológico del pro-

ceso productivo social, con el propósito de crear las condiciones para el incremento sostenido de la productividad a nivel social en el mediano y largo plazos.

Una reforma salarial no fundamentada en un incremento de la productividad del trabajo, que abarque una parte considerable de los trabajadores del Estado o la totalidad de los mismos, requerirá un incremento del producto necesario a expensas del plusproducto, o del incremento de la participación del salario en el total del trabajo necesario para que su resultado no se traduzca en una erosión del poder adquisitivo de los salarios.

Ambas alternativas constituyen fuentes transitorias para el crecimiento del salario y requieren ser complementadas en el mediano plazo por una aceleración de los ritmos de crecimientos de la productividad del trabajo, que permita restablecer las proporciones adecuadas entre el trabajo necesario y el adicional, y entre los componentes del trabajo necesario.

El salario y el equilibrio monetario

La no correspondencia entre las medidas de trabajo y de consumo contenidas en el salario, más temprano que tarde se manifestará en el plano macroeconómico como un desequilibrio monetario, evidenciándose la estrecha relación que debe existir entre el diseño de la política salarial, la administración y planificación del poder adquisitivo de los salarios y la política monetaria en el socialismo.

En términos generales, la política monetaria puede definirse como la acción emprendida por los bancos centrales, para modificar la cantidad, la disponibilidad y el valor del dinero, con el fin de contribuir al logro de los objetivos básicos de la política económica. Comúnmente, los objetivos principales de la política monetaria son la estabilidad de los precios y el crecimiento económico. En el socialismo ambos objetivos no constituyen un fin, sino un medio para contribuir a la preservación y gradual elevación del poder adquisitivo de los salarios.

Para entender con mayor claridad estas cuestiones, es conveniente realizar dos precisiones. La primera, introducir la definición fondo salarial, asociada a la cantidad de dinero que se pone en circulación por concepto de pagos de salarios en un período determinado, y que agrega

el contenido cualitativo del salario, analizado con anterioridad, en un monto cuantitativo de dinero en términos macroeconómicos.

La segunda, reiterar algo ya conocido. Si la cantidad de dinero en circulación o la oferta monetaria no se corresponde con la cantidad de bienes y servicios ofertados, se generará un desequilibrio monetario, que en dependencia de los mecanismos de formación de precios y distributivos se traducirá en fuente generadora de inflación o de escasez.

En cualquiera de los dos casos, las consecuencias son negativas, ya que erosionarían la funcionalidad del salario, vía poder adquisitivo, y con ello los principios básicos de distribución de la sociedad socialista, afectándose la actividad productiva y generándose condiciones que, lejos de mitigar la situación, la profundizarían.

En la planificación socialista es indispensable tener en cuenta que el fondo salarial es una de las principales fuentes de expansión de la oferta monetaria, y que, como característica distintiva, presenta inevitablemente una tendencia creciente, incluso, sin que se produzcan incrementos salariales a partir de reformas generales o sectoriales.

Esta dinámica creciente pudiera definirse y cuantificarse como una tasa natural de crecimiento, que debe tener su contrapartida en la trayectoria de la producción de bienes y servicios que se ofertan para ser consumidos por la po-

blación a partir de sus ingresos monetarios.

Diversos son los factores que inciden en este comportamiento tendencial del fondo salarial; los incrementos en términos netos de la cantidad de trabajadores, consecuencia, por una parte, del mejoramiento de la calidad de vida y la esperanza de vida al nacer, y por la otra, los esfuerzos del Estado por garantizar el empleo, en especial a las nuevas generaciones, y la constante elevación de la calificación y superación de la fuerza de trabajo.

Adicionalmente, otra cuestión a considerar es que la política económica del socialismo, ante cualquier perturbación interna o externa que afecte el nivel de actividad económica, no utiliza los instrumentos tradicionales de ajustes de las economías de mercado que, en última instancia, sacrifican el nivel de empleo y, por tanto, el bienestar de los trabajadores y su familia, en aras de lograr el equilibrio macroeconómico.

Tal situación pudiera explicar la existencia de presiones inflacionarias, incluso en períodos de baja actividad económica, lo cual, a primera vista, parecería poco probable y no muy acorde con los preceptos más difundidos en términos de teoría económica.

La relación existente entre el diseño de la política salarial, la administración y planificación del poder adquisitivo de los salarios y la política monetaria en el socialismo, desde la perspectiva del equi-



libro monetario macroeconómico, debe estar fundamentada en una de las leyes económicas universales: Ley de la Circulación Monetaria.

Esta ley determina la cantidad de dinero que debe circular en la economía en un momento dado, a partir de la necesidad de mantener las proporciones necesarias entre la cantidad de dinero en circulación y el monto de bienes y servicios a realizar. Su inobservancia conduce a que los canales de la circulación se vean desbordados por una cantidad excesiva de dinero y a su desvalorización vía inflación o escasez. En el socialismo esta ley adquiere su especificidad al existir la posibilidad de utilizarla de manera planificada.

En definitiva, la planificación del nivel y de los ritmos de crecimiento del salario en la economía nacional requiere la observancia de una adecuada correspondencia entre el fondo salarial y la masa de mercancías y servicios que los trabajadores van a comprar con su salario. Esto significa que los ritmos de crecimiento del salario deben vincularse con los ritmos de crecimiento de la oferta de estas mercancías y servicios.

Por último, es conveniente aclarar que en un contexto analítico más general deben considerarse no solo los ritmos de crecimiento del salario, sino los de otras fuentes de ingresos de la población y la dinámica de los precios, entre otros factores, con el objetivo de asegurar la integralidad del proceso de planificación.

Conclusiones

Las reflexiones expuestas con anterioridad evidencian la importancia y singularidad del salario como categoría económica en el socialismo, así como la necesidad de considerarlo una de las herramientas fundamentales para la construcción de la nueva sociedad.

El diseño, la gestión y la administración de la política salarial en el socialismo exige la adecuada comprensión y articulación de las leyes económicas que distinguen este modo de producción. En tal sentido, el salario como variable económica tiene la capacidad de sintetizar la congruencia entre el modo de enfocar la política económica y el carácter objetivo de la manifestación de estas leyes, sirviendo de referencia para evaluar la calidad de la ponderación asignada a los factores objetivos y subjetivos en la de-

terminación de la política económica y social.

La subestimación de los factores objetivos y la exageración de los subjetivos conducen al voluntarismo en la política económica. Sin embargo, la exageración del carácter determinista de las leyes objetivas conlleva la negación de la posibilidad de influir concientemente en la transformación de la sociedad.

Como se mencionó al inicio, actualmente enfrentamos el reto de restablecer la esencia socialista del salario, lo cual significa mucho más que lograr un incremento nominal, incluso, más que un aumento a corto plazo de su poder adquisitivo real, condición que resulta necesaria pero no suficiente, si el objetivo final es la consolidación y sostenibilidad del socialismo.

Para lograr restablecer los atributos cualitativos que distinguen el salario como una herramienta imprescindible en la construcción del socialismo en nuestro país, se requiere un enfoque integra-

dor, que abarque la mayoría de los aspectos de nuestra vida social y económica; entre ellos: reorganizar nuestras cadenas y esquemas productivos; lograr mayor eficiencia y productividad; elevar la conciencia socialista y la cultura económica de nuestro pueblo; perfeccionar el control sobre los recursos económicos; establecer mecanismos socialistas de distribución y redistribución más efectivos; maximizar las potencialidades productivas y distributivas que ofrece el ahorro; consolidar la integralidad de la planificación económica; fundamentar la sustentabilidad de nuestras políticas sociales, a partir de una mayor racionalidad de los equilibrios macroeconómicos y sectoriales que las sustentan en el mediano y largo plazos, así como la implementación de reformas salariales generales y sectoriales que estimulen el avance hacia estos propósitos, al mismo tiempo que sean el resultado y el reflejo de las capacidades creadas en el propio empeño.

Bibliografía

- Avsénev, A. y otros (1976): *Economía Política del Socialismo*. Editorial Orbe, La Habana.
- Codina Jiménez, Alexis (1980): Los estímulos materiales y morales en el socialismo. *Revista Economía y Desarrollo*, No. 56.
- Colectivo de autores (1975): *Curso de Economía Política*. Tomo II, Universidad de Lomonosov. Editorial Orbe, La Habana.
- Linares, Luis (1981): Las categorías esencia y fenómeno en el análisis del salario. *Revista Economía y Desarrollo*. No. 64.
- Marx, Carlos. (1974): *El Capital*. Editorial Cartago. Tomo 1.
- Marx, Carlos. (1975): *Crítica al Programa de Gotha*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- Marx, Carlos (1975): *Salario, precio y ganancia*. Editorial Progreso, Moscú.
- Sánchez Noda, R. y otros (2002): *Economía Política de la Construcción del Socialismo: fundamentos generales*. Editorial Félix Varela, La Habana.
- Soberón, Francisco (2005) Intervención en la Asamblea Nacional del Poder Popular. *Revista del BCC*, Año 8, No.4.
- Rumiántsev, A. (1980): *Economía Política del Capitalismo*. Editorial Progreso, Moscú.

★ *Director de Política Monetaria
Banco Central de Cuba*

El lavado de dinero y el siglo XXI

JOSÉ L. RODDA ROMERO*

¿Se permitirá que los lavadores de dinero continúen perfeccionando las habilidades y las formas de actuar para burlar los procedimientos preventivos y de enfrentamiento al lavado de dinero?

A pesar de todas las leyes, regulaciones, normativas, programas informáticos y unidades de inteligencia financiera para combatir ese azote, no quedan dudas de que se seguirá lavando dinero.

Fuentes internacionales informan que son más de 500 mil millones, pudiendo llegar al millón de millones de dólares al año, y se dice que EE.UU. es el país donde más se lava.

En el ámbito internacional el lavado de dinero sucede, fundamentalmente, porque no siempre existe la respuesta adecuada de prevención, o hay contubernio, o se utilizan subterfugios sofisticados para burlar los bancos y estos no son capaces de detectarlo.

También puede suceder por el actuar inescrupuloso de personas con cargos importantes en empresas y gobiernos en otras partes del planeta, las cuales mediante negocios fraudulentos o por influencias personales contratan servicios, construcciones y otros trabajos, recibiendo cuantiosas sumas de dinero que invierten en la compra de tierra o en la creación de empresas a nombre de terceras personas.

Corre el siglo XXI y pasó el tiempo de la ley seca, por la que mafiosos estadounidenses obtenían sumas exorbitantes de efectivo, negociadas principalmente en lavanderías de Chicago.

En el siglo XXI no existe un Meyer Lansky, reconocido financista mafioso es-

tadounidense, que de los años 30 a los 50 del siglo pasado vivió intermitentemente en Cuba, al amparo de gobiernos corruptos, y que con su presencia trasladó parte del polo mafioso de EE.UU., realizando jugosos negocios ilícitos para obtener fabulosas ganancias que se lavaban en bancos creados por esa mafia en nuestro país.

Esa etapa terminó al triunfar la Revolución el 1º de enero de 1959. Hoy el sistema bancario nacional es estable y fuerte, y no sufre de ese mal endémico en esos años, aunque no quiere decir que está exento de ataques para intentar lavar dinero.

Algunas acciones del lavador

Si de formas de lavar dinero se trata, hay varios ejemplos ilustrativos:

Un criterio bien fundado es el referido a la posibilidad real que presentan los "fondos de inversiones libres" para lavar dinero. Resulta bastante complicado conocer las fuentes de los grandes capitales de que disponen para realizar inversiones. A esos fondos hay que contraponerle la decisión de conocerlos y de investigar rigurosamente todo lo relacionado con su constitución. Ha habido casos en que se les ha solicitado la documentación que identifique quiénes son sus asociados, de dónde proviene el capital, así como la entrega de documentos bancarios que los avalen, estados financieros y otros documentos; casi inmediatamente hacen mutis, se retiran y no aparecen más.

Modernidades de lavadores a tener en cuenta:

- Inversión de grandes sumas de dinero ilícito dedicado a comprar animales exóticos y obras de arte.

- Inversiones en empresas de servicios en general, que obtienen mucho dinero en efectivo: pizzerías, venta de ropa, utensilios de ferretería, construcción de inmuebles y agencias de turismo, con el objetivo de mezclar lo lícito con lo ilícito.
- Compra de oro.
- Inversión en empresas inmobiliarias.

Otra forma de lavar dinero es la familiar, donde varios miembros tienen cuentas bancarias que utilizan para depositar el dinero lícito de algún negocio con el ilícito y, posteriormente, extraer pequeñas cantidades de efectivo, tratando de no levantar sospechas y de que no se perezca la institución financiera.

También crean empresas pantallas—solo existen en papeles—, y en su nombre realizan operaciones financieras, usualmente de baja entidad para que no se le dé seguimiento a las transacciones. Por lo general, se encuentran en los paraísos fiscales.

El lavador también puede comprar bienes o instrumentos monetarios en efectivo, a saber: automóviles, propiedades, joyas, giros bancarios y postales, cheques de gerencia o de viajero, y valores, con el efectivo originado de la actividad criminal.

Existen las compañías de fachada, que puede ser una empresa legítima que mezcla los fondos ilícitos con los propios lícitos; puede estar ubicada físicamente en un local y tener únicamente un frente comercial.

Hay lavadores de dinero que en otros países compran una propiedad con el pro-

ducto ilícito, por un precio declarado significativamente mucho menor que el valor real y, posteriormente, la venden a otro precio.

En ocasiones, cuando el dinero se obtiene del tráfico de drogas, utilizan los llamados "pitufos" —personas que, por el pago de una cantidad pequeña de efectivo, se dedican a cambiar la moneda del país por dólares, que entregan al mafioso, a fin de que este pueda continuar cumpliendo las etapas del circuito del lavado de dinero.

Se han detectado casos de lavadores sorprendidos en frontera tratando de exportar fraudulentamente grandes cantidades de dinero en efectivo. Ante estos hechos, las autoridades aduaneras han elaborado normas más estrictas y se han desarrollado nuevos equipos electrónicos para detectar cualquier anomalía en los medios que utilizan las personas para trasladar sus efectos personales.

Y por último, cuando el lavador ha logrado depositar el efectivo en cuentas bancarias, casi inmediatamente, como otra variante, puede comenzar a realizar transferencias múltiples, conformando una red de destinatarios, con el objetivo de tratar de esconder su procedencia.

Paraísos fiscales

Existen los llamados paraísos fiscales, que permitan al lavador privilegios y seguridades del secreto bancario, y donde son casi nulas las normas preventivas y de supervisión hacia donde se transfieren grandes sumas de dinero ilegal. Se afirma que en estos paraísos no se identifica al cliente y mucho menos se aplica la política de "Conozca a su cliente".

Los paraísos fiscales gozan de popularidad entre los grupos mafiosos, debido a que son considerados un buen destino de fondos ilícitos, que quedan fuera del alcance de posibles investigaciones sobre el origen del dinero y su conversión a fondos lícitos. Es una práctica cotidiana que las mafias aprovechen los privilegios de remitir el dinero a estos paraísos fiscales.

Acciones de respuesta

Existen organismos internacionales como el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) con sede en París, Francia, y el Grupo de Acción Financiera del Caribe o de América del Sur, que ana-

lizan las topologías más recurrentes utilizadas por los mafiosos al intentar el lavado de dinero, con el objetivo de elaborar recomendaciones para enfrentarlas.

Año tras año en diferentes países se reúnen expertos en antilavado y se realizan seminarios internacionales, con el fin de analizar las nuevas formas que el crimen organizado emplea para volver lícito el dinero obtenido ilícitamente, establecer las respuestas más adecuadas y proponer su aplicación por los sistemas bancarios.

Para combatir a los lavadores, los países aprueban leyes que tipifican el lavado de dinero como delito, y han elaborado programas antilavado y creado *software* informáticos para apoyar las acciones de prevención, detección y enfrentamiento al lavado de dinero.

En más de 100 países se han creado las unidades de inteligencia financiera, encargadas, por Ley, de recibir de los sujetos obligados los reportes de operaciones sospechosas supuestamente relacionadas con lavado de dinero, los cuales se analizan y, de acuerdo con el resultado obtenido, se informan a las autoridades policíacas para su investigación.

En este entorno internacional, los especialistas cubanos se preparan mediante cursos impartidos por expertos en antilavado de otros países, así como en cursos dados por técnicos cubanos en centros de estudio de nuestro país, incluido el Centro Nacional de Superación Bancaria.

Los oficiales de cumplimiento del sistema bancario nacional se capacitan sobre el tema, y está programado realizar su certificación profesional después de pasar y aprobar un cuarto curso de habilitación en el Centro Nacional de Superación Bancaria (CNSB) y en las direcciones provinciales del BPA y BANDEC, con la correspondiente evaluación de su jefe inmediato.

Como parte de la voluntad política de prevención del sistema bancario nacional en 2009, el CNSB prevé impartir un curso de postgrado sobre lavado de dinero y otro sobre la función de cumplimiento.

Se parte del criterio de que el trabajador bancario, independientemente de su especialización y funciones, necesita conocer aspectos legales y posibles acciones de los lavadores de dinero, así como profundizar en las normas que

rigen la prevención y enfrentamiento en el sistema bancario nacional.

Las normas de Cuba para enfrentar el lavado de dinero han tenido en cuenta las 9 y 40 recomendaciones del GAFI, a partir de las características y condiciones de nuestro sistema socioeconómico y su desarrollo. Esas normas se han replicado en los manuales de instrucciones y procedimientos de los bancos cubanos, atendiendo a los segmentos de clientes, los productos que se les ofertan y a los efectos utilizados para las transacciones bancarias.

La prevención y el enfrentamiento a este delito forman parte de la estrategia aprobada por el Consejo de Dirección del Banco Central de Cuba en marzo de 2008. Nuestro deber es cumplir con rigurosidad todo lo que esté normado; tenemos que ser capaces de tender una defensa impenetrable contra los lavadores de dinero. Nuestro sistema es la punta de lanza para el enfrentamiento de este flagelo, que recorre el mundo como una realidad tangible, pero que puede ser derrotada.

Los más de 25 mil trabajadores bancarios cubanos profundizan sus conocimientos autodidactamente y asimilan nuevas herramientas informáticas, con el objetivo de cumplir estrictamente sus funciones e incrementar razonablemente la calidad de los servicios que se brindan a los clientes y, a su vez, cumplir las medidas de prevención y enfrentamiento a las ilegalidades.

Pensar, meditar y emplear el sentido común ante nuevas situaciones; aumentar constantemente los conocimientos; aplicar rigurosamente las normas de prevención; ser inflexibles con lo mal hecho y con el exceso de confianza, y no aceptar lo que puede comprometer el servicio que se presta al cliente, son conceptos de oro del honor del trabajador bancario.

Esta es la llave para mantener el sistema bancario nacional fuera del alcance del lavador de dinero.

★ *Director de Gestión General
Oficina de Supervisión Bancaria
Banco Central de Cuba*

2008 ha sido un año tenso y 2009 lo será aún más

MARÍA ISABEL MORALES CORDOVA*

La tensión vivida por las variadas e importantes tareas acometidas durante el año 2008 por el sistema bancario cubano, en medio del impacto que genera la actual crisis financiera internacional, e inmerso en una situación económica agravada por el paso de tres ciclones, fue destacada el 22 de diciembre último por el ministro presidente del Banco Central de Cuba, quien aseveró que los próximos doce meses podrían ser, incluso, de mayores demandas para los bancarios.

Al hacer el resumen del trabajo del sistema bancario, esta vez en el hermoso escenario de la Basílica Menor del Convento San Francisco de Asís, el titular comentó que no parece que habrá cambios sustanciales en el panorama financiero internacional; que indiscutiblemente, eso incide en mayor o menor medida en la labor de todos los sistemas bancarios y financieros del mundo, y demandará una labor más profesional y esforzada de nuestros especialistas y directivos.

En su tradicional recorrido por las tareas acometidas, Soberón comentó que el tiempo es quien juzga las cosas y actúa como un escultor que esculpe el carácter de las personas, así como pone a prueba la fortaleza de las instituciones y cada año deja su impronta particular.

Si bien a fines de los 90 fue la etapa de creación de instituciones y luego sobrevino la de la consolidación de cada

paso nuevo que se diera, el año 2008 ha sido especialmente difícil por la confluencia de la crisis internacional y el azote de la naturaleza, lo cual ha exigido renegociar obligaciones con inteligencia y firmeza, en correspondencia con los flujos externos que recibimos. Se ha puesto a prueba, dijo, nuestro temple, nuestra capacidad de enfrentar situaciones adversas, y esto ha servido para medir la entereza de nuestros cuadros y trabajadores.

Consideró que el año 2009 será de grandes retos y que estamos atravesando un ciclo difícil, tenso, de la economía mundial, pero sostuvo que el sistema bancario nacional dispone de los seres humanos capaces de encontrar las mejores soluciones para salir adelante.

Entre las labores fundamentales desarrolladas por el BCC citó el control de cambio, que ha logrado flexibilizarse sin perder sus requerimientos fundamentales de control, y ya en el presente se llevan a la Comisión de Aprobación de Divisas solamente las operaciones equivalentes a un millón de USD y más.

Se ha laborado, además, en el mejoramiento del sistema de cobros y pagos, cuya situación actual es muy diferente a la de hace menos de un lustro, con una reducción considerable de las cuentas vencidas.

También se refirió al área de política monetaria, que cuenta con instrumentos más eficaces y adecuados para la



toma de decisiones que requiere la nación.

Se han experimentado mejorías, asimismo, en los datos ofrecidos por la Dirección de Estadísticas Monetarias, que son utilizados no solo en el ámbito doméstico, sino también para reportes internacionales, como los solicitados por la CEPAL.

Soberón precisó que la Vicepresidencia de Objetivos Estratégicos ha desplegado una ardua labor, que toma como base la visión colectiva. Entre sus misiones, ha estado atender las 192 quejas recibidas de la población, en su inmensa mayoría relacionadas con cuestiones de atención y eficacia del



un poco más de un 0,20% de problemas. Aseveró que ya operan 320 cajeros en el país, una cifra todavía insuficiente, y han sido emitidas 1 millón de tarjetas magnéticas. También se ha registrado un notable crecimiento en las operaciones por banca telefónica y deberá crecer mucho más, insistió, pues ello facilita los trámites de la población y permite que las personas no necesiten acudir a una sucursal a efectuar pagos.

Sobre CADECA destacó su crecimiento en 30 nuevas oficinas, hasta alcanzar ya las 406 cajas en toda la isla.

Acerca del BPA, que en mayo último arribó a su 25 aniversario, destacó el importante papel que está desempeñando, al financiar 4,8 millones de artículos electrodomésticos a un costo

servicio, y nunca con cuestiones materiales de mobiliario o comodidades.

Una mención particular recibió el tema del enfrentamiento al delito y las ilegalidades, acerca del cual aclaró que se ha estado trabajando bajo una permanente alarma de combate, donde los supervisores constituyen una valiosísima avanzada, pues este es un combate que requiere valentía y equilibrio en los juicios y opiniones. Informó que existe una estrategia a cumplir en tres años; que se le han dedicado al asunto 19 puntos en 13 consejos de dirección, y que hasta el tercer trimestre de 2008 los planes de prevención han sido discutidos en unas 3525 reuniones de sucursales. Adicionalmente, se realiza anualmente un taller donde se debaten con entera claridad todos los asuntos vinculados con el tema, se intercambian experiencias y se reflexiona con profundidad, toda vez que no se puede ceder un ápice en este trabajo, ya que la banca seguirá siendo blanco preferido de la delincuencia y todavía es posible que se den casos de reblandecimiento de algunas personas.

Acerca del trabajo de cuadros consideró positivo lo avanzado en materia de documentaciones y reglamentaciones, de trabajo metodológico y normativo, y más que ello, consideró que la efectividad se puede apreciar en la calidad humana y profesional de las personas



que están dirigiendo el sistema: austeros, humildes, revolucionarios, honestos y trabajadores, características que permiten que allí donde estén, los problemas se enfrenten y resuelvan.

Asimismo, mencionó los avances experimentados por el Centro de Información Bancaria y Económica, el Centro Nacional de Superación Bancaria y la Dirección de Seguridad y Protección.

Más adelante, informó que la red de cajeros que opera SIBANC realiza ya unos 26 millones de operaciones, con apenas

de 10 mil millones de pesos. El 96,6% de los créditos otorgados se está cobrando sin problemas y esta es una tarea a la que los trabajadores de esa entidad deben continuarle otorgando toda la importancia, indicó, para no retroceder.

Sobre el BANDEC destacó su intensa labor con el sector empresarial y las medidas más recientemente adoptadas para favorecer el desarrollo del sector agrícola y la entrega de alimentos a la población, mediante la aceptación de facturas que luego deben ser cobradas.

Esta es una experiencia que ya se aplica a unas 3 000 cooperativas.

Banco Metropolitano, por su parte, se distinguió por mantener un buen trabajo para el pago a jubilados, por los avances hacia la unificación de los dos actuales centros de contabilidad centralizada, así como por el incremento en el pago por tarjetas de banda magnética.

En tanto, sobre el Banco Nacional de Cuba destacó la variedad de mercados con que opera, la prontitud con que deben ser hechas las transacciones y toda la seriedad que ha acompañado el trabajo de esa entidad, con representantes en China y Francia.

A los trabajadores del Banco Exterior de Cuba les solicitó que, dadas las nuevas coyunturas internacionales, el año 2009 sea el momento de poner una vez más a prueba todas las reservas creativas de ese colectivo para poder acometer las complejas negociaciones con nuestros acreedores, algo similar a lo que solicitó a los especialistas del Banco de Inversiones, que deberán trabajar en escenarios prácticamente nuevos y siempre adversos.

Acerca de BICSA y BFI destacó que este año han prestado un servicio de inconmensurable valor al país, con su trabajo abnegado y profesional, y fue presentado a los asistentes un grupo de trabajadores de esas entidades destacados en su labor.

Finalmente, el ministro presidente recordó palabras de nuestro héroe nacional, que celebran el esfuerzo y el sacrificio como elementos que engrandecen las obras humanas, y recordó que las personas se engrandecen con las pruebas y con las tareas difíciles y ese ha de ser el concepto que quede en cada uno de nosotros.

Durante el acto fueron entregados diplomas de reconocimiento al trabajo destacado en el sistema bancario durante 40 años, así como a los cuadros destacados. Fueron mencionados además, Evelio Ley Testa y Alejandro Suárez Valdivia, dos jóvenes que permanecen en la Isla de la Juventud cumpliendo con el llamado de la UJC nacional para la reconstrucción de ese territorio devastado por los huracanes.

Recibieron diplomas por 40 años de labor ininterrumpida en el sistema bancario:

Por el Banco Central de Cuba

Julio César Guerrero Valdés

Por el Banco Exterior de Cuba

Nelson Argüelles Betancourt

Por el Banco Popular de Ahorro

Raúl Amado-Blanco Fernández

Por el Banco Metropolitano

Mercedes Villa Prieto

Recibieron diplomas de reconocimiento como Cuadro Destacado del sistema bancario en 2008:

Por el Banco Central de Cuba:

Amelia Morales Domínguez

Juan Rafael Osés López

Arminda García González

Por el Banco de Crédito y Comercio

José Lázaro Alari Martínez

Esteban Mc Carthy Portuondo

Isidro Omar Maceira González

Nancy Alomá Tarrío

Mercedes Álvarez Hernández

Pedro Lucas Ramos Lezcano

Nancy Suárez López

Regla Salgado Gandarilla

Por el Banco Popular de Ahorro

Raúl Amado-Blanco Fernández

Armando Váldez Herrera

Silvia Águila Sosa

Fela María Hernández Blanco

Idania Rodríguez Rojas

Bárbara D. Mirabal Aranda

Belkis Zaida Remón Gay

Por el Banco de Crédito y Comercio

Telvia Rojas Morel

Julio Morales Díaz

Francisca López Naranjo

María Elena Díaz Ramírez

Francisco Apud Victoria

Por el BICSA

Reinol Amigo González

Rafael Martín Méndez

Paulina Brenda Pagán Caballero

Por el Banco Exterior de Cuba

Neysa Delgado Denis

Marta Wilson González

Por el BICSA

José Julio Rodríguez Falcón

Por el BNC

Diana Amelia Fernández Vila

Por CADECA

José Frómata Paján

Evelyn Hernández Mojeda

Por el Banco Metropolitano

Ivette Díaz Freyre

Gladis del Collado Castillo

Alina González Serret

Nancy Díaz Pallín

Juana Nancy Mesa Pérez

DÍA DEL ECONOMISTA

Che Guevara, primer presidente revolucionario del Banco Nacional de Cuba

TOMÁS MANUEL RODRÍGUEZ FEBLES*

El nombramiento del comandante Ernesto Che Guevara como presidente del Banco Nacional de Cuba, el 26 de noviembre de 1959, marcó un hito en el desarrollo del sistema bancario en nuestro país, y además introdujo la triunfante Revolución en el aparato que era la máxima expresión del capital financiero en nuestra Patria, así como su ejemplo de revolucionario intachable e íntegro.

En el congreso constituyente de la Asociación Nacional de Economistas de Cuba, celebrado en la ciudad de La Habana los días 13 y 14 del mes de junio de 1979, "Año 20 de la Victoria", se instituyó el 26 de noviembre como "Día del Economista", en honor al comandante Ernesto Guevara de la Serna, atendiendo a que en igual fecha del año 1959 fue nombrado primer presidente revolucionario del Banco Nacional de Cuba.

Este acuerdo no solo expresa el inmenso cariño y respeto que todos los economistas cubanos sentimos por el Che, sino también significa que el nombramiento de una figura de tanto prestigio en la dirección de la Revolución orientaba un nuevo camino en la lucha por la defensa y el desarrollo de nuestra economía.

Toda su acción desde el 26 de noviembre de 1959, en que fue nombrado presidente del banco, hasta el 23 de febrero de 1961, en que cesó en sus funciones,

fue dedicada, sin un momento de descanso, a defender la economía y a crear las bases para alcanzar niveles superiores en el papel que el banco y las finanzas debían jugar a favor de la causa revolucionaria.

En ocasión del aniversario 50 de este hecho histórico, la Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba y todos sus afiliados se aprestan a celebrarlo como el "Día del Economista", con múltiples actividades a lo largo y ancho del país, expresando en cada una de ellas el homenaje al Che, con nuestra total dis-

posición como profesionales revolucionarios, a ser cada día más útiles en la construcción y perfeccionamiento de nuestra sociedad socialista, en honor a su intachable ejemplo.

En fecha tan significativa, al tomar posesión el comandante Guevara de su alto cargo al triunfo de la Revolución, se podía apreciar que la banca en Cuba estaba en manos de la burguesía financiera internacional, al tiempo que igualmente el capital operativo financiero se encontraba en su mayoría en poder de los bancos extranjeros, aunque los bancos cu-



En su despacho del Banco Nacional de Cuba.

banos se habían desarrollado suficientemente como para competir con ellos en algunos sectores.

No obstante, tanto las empresas nacionales bancarias como las extranjeras, estaban controladas de una forma directa por el centro financiero del imperialismo norteamericano, donde los bancos dominaban y decidían la vida económica del país, conservando la estructura deformada de nuestra vida económica, basada en el monocultivo, y ahogando aquellos débiles intentos que se hicieron para diversificar e industrializar el país.

El comandante Guevara, en su intervención con motivo del ciclo de conferencias del Banco Nacional de Cuba, celebrado el 20 de octubre de 1960, señalaba:

"Al llegar el gobierno revolucionario al poder, se devolvió la presidencia del banco, así como la vicepresidencia a quienes la habían ostentado o detentado antes del 10 de marzo de 1952, o hasta el mismo 10 de marzo. A poco de andar la Revolución, se vio que había un cuello de botella, donde los programas económicos y los deseos de avance rápido de la Revolución quedaban estrangulados, y era, precisamente, a nivel de las instituciones de crédito."

La situación anterior obligaba a la Revolución a tomar medidas fundamentales para garantizar su supervivencia, todas ellas relacionadas directamente con nuestros medios de producción.

En este sentido, se nacionalizaron los medios fundamentales de producción, incluidos los bancos, los cuales trataban de poner trabas y obstaculizar, unas veces abierta y otras de forma solapada, las diferentes medidas del gobierno revolucionario, con el fin de quebrantar la base económica de la Revolución.

Ello nos recuerda la frase sellada por Lenin en 1917, donde expresaba: *"Los bancos modernos están tan estrecha e indisolublemente entrelazados con el comercio y con la industria, que sin poner la mano sobre ellos, no puede hacerse absolutamente nada serio, nada democrático-revolucionario"*. Este pensamiento cobraba absoluta validez en la Cuba revolucionaria de 1959 y motivó la toma de las siguientes medidas:

- Se nacionalizó el comercio exterior.
- Se nacionalizaron el crédito, las divisas y la emisión del circulante monetario por parte del banco.

- Se incorporó la banca a una estructura regida por una sola oficina central, con un único sistema contable y de procedimientos.
- Se estableció un sistema de contabilidad único para los organismos y empresas estatales.

Dicha estrategia respondía a que, aún dentro de las filas de la Revolución se encontraban elementos que, por sus intereses de clase, oponían tenaz resistencia y obstáculos en el camino emprendido, y contra los cuales todavía habría de librarse una firme e intransigente lucha por parte de los revolucionarios.

Es el 26 de noviembre de 1959 en que, por el Decreto No. 2261, el gobierno revolucionario designa presidente del Banco Nacional de Cuba al comandante Ernesto Guevara de la Serna, sustituyendo a Felipe Pazos y Roque, quien desde los primeros días del triunfo revolucionario venía fungiendo en ese cargo y poco tiempo después traicionaría a la Revolución.

El invicto guerrillero de la Sierra Maestra y de la invasión asumía la presidencia del Banco Nacional de Cuba en momentos claves del acontecer revolucionario.

Múltiples fueron las medidas que como presidente del Banco Nacional de Cuba tomó el comandante Guevara, pudiendo señalarse, entre ellas, las siguientes:

- Decretar la administración total y absoluta de todas las empresas extranjeras y nacionales, que trataron de evadir, entorpecer o dilatar la aplicación de las disposiciones contenidas en la Ley 730 de febrero de 1960 del Banco Nacional de Cuba, con el fin de garantizar su patrimonio y derecho.
- Revocar el convenio de pagos de cheques del Estado, con fecha 21 de julio de 1954, por el cual se establecía que los bancos pagarían, por cuenta del Estado, a través de sus respectivas oficinas, los cheques expedidos por sus pagadores oficiales, y que, por la prestación de este servicio, el Estado abonaría a cada banco una suma mensual, de acuerdo con el total de cheques que le fueran presen-

tados por los mismos a través de la Cámara Nacional de Compensaciones, definiendo que dicho servicio se prestaría gratuitamente por las agencias del Banco Nacional de Cuba.

- Unificar los métodos y sistemas, así como la contabilidad de todas las oficinas bancarias del país, re-fundiéndose en el centro rector, o sea, el Banco Nacional de Cuba.

En ese breve período de tiempo que el Che asumió las funciones de presidente del Banco Nacional de Cuba, además de las trascendentales medidas enumeradas en el empeño de su cargo, donde fungió como actor protagónico, resulta necesario destacar su relevante participación en el establecimiento de las relaciones comerciales y crediticias con los países socialistas.

En especial, podemos mencionar el acuerdo suscrito con la URSS en diciembre de 1960, en que el hermano pueblo de Lenin se comprometía a comprarnos 2 700 000 toneladas de azúcar, en el caso de que se llevara a efecto la amenaza de los EE.UU. de no adquirir su cuota en el año 1961.

Habida cuenta de todo lo anterior, en apretada síntesis podemos constatar que el trabajo desarrollado por el comandante Ernesto Guevara no se circunscribe solamente al ejercicio de sus funciones como presidente del Banco Nacional de Cuba, sino que se enmarca en un contexto mucho más amplio, donde se destaca igualmente su magisterio al frente del Ministerio de Industrias, debiendo inscribir su labor por su entrega y magnitud en la obra de la Revolución cubana.

Cada *"Día del Economista"*, en recordación del *"Guerrillero Heroico"*, debemos hacer nuestras las palabras del Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz, en ocasión de la velada solemne llevada a cabo en memoria del comandante Ernesto Che Guevara, en la Plaza de la Revolución el 18 de octubre de 1967: *"¡Y buscaremos siempre en el ejemplo del Che la inspiración en la lucha, la inspiración en la tenacidad, la inspiración en la intransigencia frente al enemigo y la inspiración en el sentimiento internacionalista!"*

★ **Especialista en Banca**
Banco Nacional de Cuba

III Evento Nacional sobre la eficiencia del sistema bancario - Año 2009



Con el objetivo de continuar el intercambio de experiencias iniciado en eventos anteriores entre los profesionales del sector, y reflexionar sobre casos prácticos presentados sobre la Gestión del Sistema Bancario en sus diferentes expresiones, se convoca a este evento con carácter nacional del 19 al 21 de noviembre del 2009.

PROGRAMA PROFESIONAL

La exposición de los temas se desarrollará los días 19 y 20 en comisiones de trabajo o en plenario, de acuerdo con el número de ponencias seleccionadas por el Comité Técnico sobre la base de la calidad de las mismas.

El 21 de noviembre, en la sesión de la mañana, se realizará:

- Conferencia Magistral
- Entrega de estímulos y reconocimientos
- Conclusiones del evento

Temario del evento

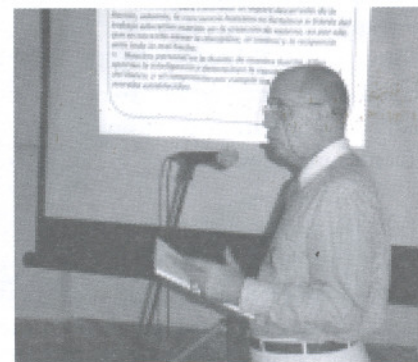
Temas centrales:

- I. El sistema bancario en el desarrollo de la economía cubana
- II. Gestión del Riesgo Bancario
- III. Enfrentamiento al delito, la corrupción e ilegalidades
- IV. El impacto de la crisis económica en la Arquitectura Financiera Internacional

PRESENTACIÓN DE TRABAJOS

Los trabajos pueden abordar cualesquiera de los temas señalados, debiendo ser presentados en forma documental y en soporte magnético. Al Comité Técnico del evento se le enviará un Resumen de 250 palabras antes del 23 de octubre de 2009 y el trabajo completo, que no debe exceder las 20 páginas, en o antes del 30 de octubre de 2009.

Para la escritura se utilizará el procesador de texto Word 6.0 o una versión superior a este. El título tendrá letra Arial de 12 puntos, centrado y en negrita.



Datos del (de los) autor (es):

- Nombre y apellidos en letra Arial 12 puntos, negrita
- Nombre de la institución, dirección, teléfono, fax, e-mail, ciudad, provincia, en Arial 12 puntos, negrita.

Requisitos para el formato del resumen y el texto del documento: letra Arial 12, texto justificado, hoja de 8 ½ X 11. Las imágenes, tablas, gráficos, etc., se colocan en forma de anexos en el documento Word.

Para contribuir a los gastos para la realización del Evento, se establecerá un aporte por participante, que será abonado en la cuenta establecida a estos efectos.

Sobre la base de lo expuesto en los párrafos anteriores, corresponderá a cada banco:

- Organizar la presentación de los respectivos trabajos con un máximo de calidad.
- Atender las necesidades de alojamiento y parte de alimentación, así como la transportación de los compañeros de las provincias del interior que resulten seleccionados para participar en esta actividad.

ASIGNACIÓN DE PLAZAS

Entidades del Sistema Bancario y Financiero Nacional

ENTIDAD	PLAZAS
Banco Central de Cuba	20
BANDEC	20
BPA	20
Banco Metropolitano	20
Banco Exterior de Cuba	3
Banco de Inversiones	3
BNC	4
BICSA	4
Instituciones financieras no bancarias	6

COMITÉ ORGANIZADOR

- | | |
|----------------|---|
| Presidenta | - Lic. Ana Rosa Sardiñas Jarel, Vicepresidenta del BCC. |
| Vicepresidente | - Lic. Adolfo Cossío Recio, Director CNSB. |
| Miembro | - Lic. Gilma Rodríguez Madera, Directora BCC. |
| Miembro | - Lic. Nelson Pérez López, Director BCC. |
| Miembro | - Lic. Jesús Rodríguez Brito, Director BPA. |
| Miembro | - Lic. María Luisa Pedroso García, Directora BANDEC. |
| Miembro | - Lic. Carlos Pérez Blanco, Director BM. |
| Miembro | - Msc. Ernesché Rodríguez Asién, Presidente ANEC BCC. |

COMITÉ TÉCNICO

- | | |
|------------|--|
| Presidente | - Msc Carlos Pérez Soto, Director BCC. |
| Miembro | - Lic. Rodolfo Roque Fuentes, Director BCC. |
| Miembro | - Lic. Armando Mellado Rodríguez, Director BCC. |
| Miembro | - Lic. Idania Torre Toledo, Directora BCC. |
| Miembro | - Lic. Armando V. León Betancourt, Director BPA. |
| Miembro | - Msc. Nelson Garayburu de la Fuente, Director BANDEC. |
| Miembro | - Lic. Jorge Alba Berdeal, Director BM. |

La gestión de documentos de archivo en el sistema bancario nacional: una propuesta para la garantía del control interno

JORGE DEL CASTILLO GUEVARA*

El advenimiento de la llamada sociedad postindustrial, unido al desarrollo continuo de las tecnologías de la información y la comunicación, hecho que se hace evidente en la primera mitad del siglo XX, pasa a ser un elemento de vital importancia para el desarrollo de las organizaciones inmersas en un entorno irregular, inestable e indeterminado, en el que las relaciones sociales se tornan cada día más complejas, debido al nivel creciente de incertidumbre y riesgo al que se encuentran sometidas. En este sentido, los aspectos relativos al control interno en instituciones del sistema bancario y financiero cubano resultan medulares, toda vez que ello está orientado a minimizar tales niveles de riesgo, sobre la base de un ambiente de trabajo que ofrezca garantías de confiabilidad.

La gestión de documentos de archivo y el control interno

La Resolución No. 297 de 2003 del Ministerio de Finanzas y Precios, define el control interno como un proceso de operaciones que se encuentran integradas, orientadas a lograr un estado de seguridad razonable en cuanto al cumplimiento de

una serie de objetivos, entre los cuales se destaca, en primer lugar, *“la confiabilidad de la información”*. Además, no resulta casual que en la primera norma (información y responsabilidad) de la mencionada resolución se advierte que *“los riesgos que afronta la entidad se reducen en la medida que la adopción de las decisiones se fundamentan en información relevante, confiable y oportuna”*¹, lo cual implica una adecuada organización, tratamiento y control de aquella información que resulta de los actos y transacciones que se realizan durante el ejercicio de las funciones de la institución, o sea, la documentación archivística². Sin embargo, estas cuestiones pueden encontrarse amenazadas por una inapropiada praxis archivística, la cual se refleja frecuentemente en la ausencia de reglas, procedimientos, políticas y lineamientos para el tratamiento de la documentación de archivo, lo que acarrea, entre otras cuestiones, la acumulación desmesurada de inmensos volúmenes de documentos que no son de uso frecuente por parte de la administración, la eliminación indiscriminada y pérdida de documentos de valor, el incorrecto acceso a la información, flujos documentales que ocasionan un enorme gas-

to de materiales, duplicidad en los procesos y uso inapropiado de los recursos de información, etcétera.

Como respuesta a estas problemáticas, no pocas instituciones en el país avanzan ya hacia la implementación de un sistema de gestión de documentos de archivo, en correspondencia con lo que establece el Decreto Ley No. 221 de 2001 *“De los Archivos de la República de Cuba”*, respecto a la creación del Sistema Nacional de Archivos, el cual está integrado por *“el Archivo Nacional de la República de Cuba y por los archivos históricos, los centrales, los de gestión, los particulares cuyos titulares decidan integrar sus documentos a los mismos, y otros que tengan bajo su custodia materiales especiales”*³. Respecto a los organismos que deberán contar con archivos centrales⁴, la precitada normativa incluye *“los bancos y demás instituciones financieras no bancarias constituidas con arreglo a las leyes cubanas, y autorizadas a operar en Cuba”*⁵.

En el caso particular de las entidades bancarias, por el enorme flujo de información que circula a través de sus diferentes canales de comunicación, el descomu-

¹ Cuba. Resolución No. 297 Ministerio de Finanzas y Precios: Gaceta Oficial de la República de Cuba. La Habana, 14 de noviembre de 2003.

² Un documento de archivo es el testimonio material de un hecho o acto realizado en el ejercicio de sus funciones por personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, de acuerdo con unas características de tipo material y formal. En Diccionario de Terminología Archivística. Madrid. Dirección de Archivos Estatales, 1992.

³ Cuba. Decreto-Ley No. 221 De los Archivos de la República de Cuba: Gaceta Oficial de la República de Cuba. La Habana, 8 de agosto del 2001.

⁴ Los archivos centrales son aquellos que coordinan y controlan el funcionamiento de los distintos archivos de gestión y reúnen los documentos transferidos desde los mismos, una vez finalizados sus trámites y cuando su consulta no es constante.

⁵ Op. cit. (3).

nal volumen documental que resulta de las actividades diarias, así como la importancia que tiene la información y los documentos para el cumplimiento de sus funciones, hacen pensar en ellas como verdaderos sistemas de información. Tanto es así que si bien resulta delicada la pérdida de dinero en efectivo en alguna de las cajas o en la bóveda de una sucursal, mucho más engorroso sería la pérdida de una parte de la información contenida en sus bases de datos, o de los documentos que se guardan en sus archivos, al tener en cuenta el carácter evidencial y probatorio que presenta este tipo de información. En tal sentido, la aplicación de reglas para la elaboración, utilización, organización y almacenamiento de documentos de archivo en el curso diario de las actividades de la entidad que los genera, así como la implementación de instrumentos y mecanismos para ello, es una condición indispensable para la transparencia en los procesos administrativos y la capacidad de rendición de cuentas, sobre la base del aseguramiento de la confiabilidad de la información.

No se trata, entonces, de un simple local para almacenar papeles, sino de implementar un sistema que sea capaz de intervenir en todos y cada uno de los procesos bancarios; un sistema que logre articular de manera efectiva toda la información de valor administrativo, evidencial y probatorio, tanto en formato electrónico como impreso, con las funciones, actividades y tareas que generan dicha información, a partir de los procedimientos y demás normativas sobre las cuales se sustenta la actividad operativa en los bancos.

La gestión de documentos de archivo ha de estar presente en todas las etapas del ciclo de vida del documento⁶, incluso antes de su creación, lo cual tributa al aseguramiento de la confiabilidad de la información registrada (sobre todo aquella que se encuentra en formato electrónico y que, por su carácter complejo, requiere una intervención temprana, con vistas a garantizar los requerimientos necesarios desde el punto de vista archivístico, para generar información con garantías de autenticidad, confiabilidad e integridad), así como a la adecuada disposición de la misma para la toma de decisiones, sobre la base de procedimientos, políticas y lineamientos orientados al tratamiento eficiente y eficaz de dicha información.

Si bien es cierto que lo mencionado anteriormente no resulta suficiente en materia de control interno, no cabe dudas de lo imprescindible que resulta para las organizaciones contar con este tipo de sistema, sin el cual no sería posible combatir de manera efectiva fenómenos como la ilegalidad, el delito, la corrupción, etc., lo cual forma parte del complejo entorno en el que coexisten las instituciones que manejan importantes recursos, como es el caso de aquellas que pertenecen al sector bancario.

Conclusiones

Las entidades del sector bancario y financiero cubano intentan fortalecer el control interno con el fin de garantizar ambientes de trabajo en el cual las personas puedan confiar. Por ello, la aplicación de la Resolución No. 297 de 2003 del Ministerio de Finanzas y Precios recibe una atención especial por parte de especialistas y directivos. Sin embargo, su estricto cumplimiento implica necesariamente la

adopción de un grupo de medidas para las cuales es necesario, de antemano, crear un sistema de gestión documental.

Un sistema de gestión de documentos de archivo no puede verse alienado de la problemática del sistema al que pertenece, sino como un subsistema que responde a la misión y objetivos estratégicos propuestos por la organización a la que se subordina. En el caso de las instituciones bancarias, resultaría altamente beneficioso, toda vez que de una manera u otra este sistema minimizaría los posibles riesgos y niveles de vulnerabilidad que puedan afectar la gestión bancaria que tanto prestigio ha alcanzado durante años de trabajo, gracias al esfuerzo de miles de personas que cada día entregan lo mejor de su intelectualidad, creatividad y motivación.

Si hace veinte años no se pensaba en sistemas de este tipo, actualmente son imprescindibles, al tener en cuenta la creciente amenaza económica, política y financiera a la que se enfrenta la banca cubana.

Bibliografía

1. Alberch, Ramón. *¡Archívese!: Los documentos del poder. El poder de los documentos / Ramón Alberch, José Ramón Cruz Mundet-Madrid: Alianza Editorial, 1999. 203 p.*
2. Bacigalup Zapater, Enrique. *Documentos electrónicos y delitos de falsedad documental. Revista Electrónica de Ciencia Penal y Criminología. 2002. 17 p.*
3. Cuba. Decreto-Ley No. 221 De los Archivos de la República de Cuba: *Gaceta Oficial de la República de Cuba. La Habana, 8 de agosto del 2001.*
4. Cuba. Resolución No. 297 Ministerio de Finanzas y Precios: *Gaceta Oficial de la República de Cuba. La Habana, 14 de noviembre de 2003.*
5. Cruz Mundet, José Ramón. *Manual de archivística. -3ª. Ed.- Madrid: Fundación Germán Sánchez Ruipérez, 1999.*
6. Duranti, Luciana. *La conservación a largo plazo de documentos electrónicos auténticos: hallazgos del proyecto de InterPARES.-Cartagena: Consejería de Cultura, 2005. 459 p.*
7. González Crespo, Arien. *El contexto cubano para la preservación de documentos archivísticos en sistemas electrónicos. Infolac. v. 19, no. 3, 2006.*
8. Mena Mugica, Mayra. *Propuesta de organización del archivo de gestión de la Dirección de Registro Civil y Notarías del Ministerio de Justicia / Mayra Mena Mugica; tutora Yarina Amoroso-2002. Manuscrito. Trabajo de tesis para obtener el título de Maestría en Bibliotecología y Ciencias de la Información. En la portada: Ciudad de La Habana, Facultad de Comunicación.*
9. Mena Mugica, Mayra. *Propuesta de requisitos funcionales para la gestión de documentos archivísticos electrónicos en la Administración Central del Estado cubano; tutor Radamé Linares Columbié-2006. 140 h. Manuscrito. Trabajo de tesis para optar por el grado de Doctora en Ciencia de la Información. En la portada: Ciudad de La Habana, Facultad de Comunicación.*

* *Especialista del CIBE*

⁶ El principio del ciclo de vida de los documentos, establecido por la archivística norteamericana sobre los años treinta, tras el establecimiento del Archivo Nacional de los Estados Unidos en 1934, se manifiesta en tres etapas: fase de creación, fase de mantenimiento y uso, y por último, la fase de expurgo o de conservación definitiva.

El sistema financiero y las leyes medioambientales

YOEL SUÁREZ GONZÁLEZ★

La temática asociada a la protección del Sistema Ambiental Global es uno de los principales objetivos de la humanidad en los últimos años; es por eso que se han realizado variadas y complejas tareas para lograr identificar las causas y los efectos de los problemas ambientales, y poder trazar estrategias que permitan frenar la acelerada e irracional explotación de los recursos naturales.

El medio ambiente nos aproxima a los elementos básicos de la vida terrestre, o sea, la tierra, el suelo, el agua, la atmósfera, las diversas formas vivas, incluidos el ser humano y su interrelación espacial. En este proceso de accionar recíproco, donde el hombre desempeña su papel protagonista, surgen nuevos componentes del ambiente, de carácter histórico, cultural, social y estético.

Hoy, las realidades ambientales del mundo contemporáneo tienen su origen en los sistemas de desarrollo asumidos durante los últimos siglos, sustentados en patrones de producción y consumo irracional, que han engendrado el atraso y la pobreza que azotan a la inmensa mayoría de la humanidad. Por esta causa se hace énfasis en nuestros días en el empeño que debe hacerse por saldar la deuda ecológica con la parte subdesarrollada y pobre del planeta, mediante la cooperación, la ayuda técnica y la transferencia de tecnologías limpias.

La solución de los problemas ambientales requiere un enfoque global, sin significar la aplicación de medidas de carácter general, además, las soluciones no

proceden solo de la tecnología. Es de gran significación el aspecto social, mediante una transformación real de nuestras actitudes y comportamiento, especialmente para el modo de pensar de las sociedades de consumo. Es un proceso lento y largo, en tanto que la degradación avanza de forma rápida y con dimensión global, lo cual necesariamente lleva a la gestión ambiental, por lo que esta deberá contar con mecanismos que enfrenten las situaciones antes dichas, con una estrecha relación entre economía y medio ambiente.

Quisiera abordar la relación existente entre las instituciones financieras bancarias o no, y su relación con una serie de leyes medioambientales encaminadas a lograr un equilibrio lógico de todas estas normas y principios.

Con la premisa de que las instituciones financieras y los bancos contribuyen de manera especial al desarrollo sostenible de las localidades, al formar parte del entorno socioeconómico y del sistema financiero, es importante tener un acercamiento al impacto de estas leyes en las instituciones cubanas.

Podemos definir que las instituciones financieras que, a su vez, forman junto al mercado lo que se denomina sistema financiero, es el lugar por excelencia donde ocurre un grupo de hechos económicos más relevantes. El banco es una de las más respetadas instituciones en el mundo entero, por su gran volumen de operaciones y el papel que desempeña en la política monetaria de los países. García Díaz define el sistema financiero como un conjunto de

instituciones que proporcionan los medios de financiación al sistema económico para el desarrollo de sus actividades.

Una definición del Banco de Bilbao plantea que este sistema es el conjunto de instituciones, mercados y técnicas específicas de distribución capaces de crear los instrumentos monetarios que son necesarios para la expansión de una economía, de aglutinar las disposiciones financieras que no están siendo utilizadas y, esencialmente, de canalizar el ahorro hacia la inversión.

Tanto en una como en otra definición, se mencionan unas instituciones, los denominados intermediarios financieros cuya función básica es recoger, administrar y dirigir el ahorro con eficiencia para el sistema económico. Estas instituciones que forman el sistema financiero tienen la doble misión de obtener los recursos financieros necesarios y de procurar su asignación adecuada, en función de una rentabilidad calculada.

El sistema financiero es el canalizador del excedente de ahorro de las unidades excedentarias de liquidez monetaria hacia las unidades deficitarias de liquidez monetaria, a través de los intermediarios financieros y los mediadores financieros.

En nuestro país existe un grupo de instituciones financieras reconocidas, entre las cuales podemos mencionar el Banco Central de Cuba, el Banco Financiero Internacional, el Banco de Crédito y Comercio, y el Banco Popular de Ahorro. Las mismas están ubicadas geográficamente por sucursales en todo el país,

por lo que ocupan un lugar, o sea, un espacio, y es por eso que tomamos de referencia este trabajo para valorar el cumplimiento de las leyes ambientales cubanas en estas instituciones.

¿Se cumplen las leyes ambientales en nuestras instituciones?

A continuación haré un esbozo de lo que pudiera considerarse un análisis medioambiental desde la óptica de una sucursal bancaria o institución financiera, haciendo énfasis en los principios en que se sustentan la gestión y la política ambiental cubana.

Coadyuvar al desarrollo económico y social sobre bases sostenibles

Las instituciones financieras bancarias cubanas desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico y social de las localidades, por ser el punto de referencia de temáticas como la política monetaria, los financiamientos que han existido en los últimos años tanto para el sector particular, como para el empresarial, así como de un grupo de servicios e incentivos para el ahorro y la seguridad del dinero. A pesar de que falta mucho camino por recorrer para favorecer, mediante las instituciones bancarias, el desarrollo sostenible de las localidades, estas cuentan con un conjunto de oportunidades y fortalezas que pudieran aprovecharse en los próximos años.

Reconocimiento del derecho ciudadano a un medio ambiente sano

Este aspecto lo debemos enfocar desde dos puntos de vista: desde la mirada del ciudadano como ser social en el rol de trabajador e intermediario de las instituciones financieras, y desde la perspectiva del hombre como cliente que recurre a los servicios prestados. Desde ambos ángulos, la persona debe ser tratada con sus respectivos derechos, debe respirar un ambiente sano de limpieza, silencio, de correcta iluminación y clima, y tener un conjunto de condiciones favorables en los locales de las instituciones para que se realice y se reciba un trabajo a gusto, cumpliendo las normas de ética y educación universales. En las instituciones cubanas se ha tratado de ganar en cultura respecto a estas normas, y se ha logrado el respeto entre los interlocutores. Es cierto que a veces, por determinadas circunstancias, se han violentado estas leyes

y se puede percibir que, pese a los esfuerzos realizados, aún permanecen locales de instituciones financieras sin el correspondiente clima, poniendo en peligro la salud de los trabajadores y clientes, por estar herméticamente cerrados. Se han dado casos aislados de maltrato a clientes por parte de los trabajadores o viceversa, reclamamos a los trabajadores de formas inaceptables. Hay que partir del hecho de que en las bases para lograr los objetivos de la gestión y la política ambiental cubana, se plantea que la atención a las necesidades materiales, espirituales, culturales y ambientales del hombre es uno de los objetivos esenciales.

Constatación del deber social con la protección del medio ambiente

Las instituciones financieras deben jugar un papel fundamental en la constatación del deber social con la protección del medio ambiente y, en este caso, deben hacer énfasis en los análisis de riesgo de sus financiamientos al sector empresarial o particular, en aras de evitar el apoyo a proyectos locales que contaminen el medio ambiente o laceren estructuras históricas, teniendo en cuenta que el entorno cultural se entrelaza con el medio ambiente por sus particularidades. Asimismo, las instituciones bancarias deberán concentrar sus esfuerzos en los principales problemas ambientales del país, sin descuidar los problemas locales y sus prioridades.

Perfeccionar los mecanismos económico-financieros que permitan enfrentar los principales problemas ambientales

Es necesario crear una serie de instrumentos y mecanismos financieros en nuestras instituciones financieras y bancarias, con la finalidad de prevenir los posibles hechos que puedan ocurrir y atenten específicamente contra el medio ambiente. Es en este aspecto donde juega un papel fundamental las estructuras legales instrumentadas por cada institución, teniendo en cuenta las características locales y las herramientas de la dirección para hacer posible que estas se cumplan, ya sea por los trabajadores directamente vinculados con estas esferas, o por los clientes o visitantes que frecuentan los locales. Entran a desempeñar su rol los procesos sistemáticos de controles medioambientales, ya sea por la propia institución financiera o por supervisores o consultores externos expertos en esta materia, que puedan

dar un dictamen que se acerque a la verdadera caracterización ambiental.

El perfeccionamiento de las técnicas, normas y estrategias para garantizar que se respire un medio ambiente aceptable, es el reto para los líderes y gestores que integran estos procesos.

Las auditorías ambientales están dirigidas a asegurar el control interno de la organización empresarial, entendido como: eficiencia de las operaciones, fiabilidad de la información, cumplimiento de las normas internas, cumplimiento de la legislación concernida, análisis del conocimiento de tareas por el personal, con el fin de asegurar la racionalidad de la gestión y la eficiencia de las empresas.

Concertación de las acciones en torno al Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente, en su calidad de rector de la política ambiental nacional

El Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente es el rector de la política medioambiental cubana; es por eso que a la hora de trazar cualquier estrategia, poner en vigor alguna norma de cumplimiento específico e instrumentar la política para preservar el medio ambiente en las instituciones financieras bancarias, son de obligada consulta y referencia sus implementaciones de carácter nacional, regional y urbano. Las instituciones Bancarias deben ganar el espacio y la adecuada comunicación con estos organismos para afianzar la eficacia de sus metas a seguir.

Participación activa de todos los actores sociales, tanto a nivel central como local, sobre la base de una acción coordinada, fundada en la cooperación y la corresponsabilidad

Cuando nos referimos a las instituciones bancarias y su relación con el medio ambiente, no solo estamos incluyendo los aspectos relacionados con estos locales. Recordemos que estas instituciones forman parte de un sistema financiero, que indudablemente no se puede centrar solo en el espacio que ocupa, sino que también hay que tener en cuenta el medio ambiente que lo rodea, ya que estos locales o instituciones bancarias lo mismo pueden estar ubicados en el centro de una gran ciudad o en un pueblito con características rurales. Es precisamente la interrelación institución financiera-población local la que se pone de manifiesto para dar cumplimiento a este tipo de ley ambiental. Convergen no solo las instituciones financieras, sino otras no

financieras, empresas, mercados, centros culturales, y en el centro el sector poblacional, que de una forma u otra desde cada una de sus aristas, como clientes, observadores pasivos o gestores económicos, incluidos los líderes, están llamados a realizar un aporte sobre la base de una acción coordinada, fundada en la cooperación y la responsabilidad.

Proyección de la ciencia y la tecnología cubana en función de contribuir a la solución de los principales problemas ambientales

El avance de la ciencia y la tecnología en ninguna institución financiera en Cuba debe ser motivo para obstaculizar el cumplimiento de las leyes ambientales; al contrario, es un deber de la institución dar cada paso tecnológico sobre bases sostenibles y sustentables. Asimismo, se puede apreciar la aplicación de la ciencia y la tecnología en función de proyectos de cada local o sucursal bancaria, con características locales, o sea, usando técnicas de arquitectura especializada, que no atenten contra los patrones o sellos poblacionales de alguna tradición o asentamiento específico. Recordemos que el hecho de violentar costumbres, ya sea en la población o en la imposición de construcciones no aceptadas, también es atentar contra el medio ambiente regional y local.

El impacto de las tecnologías es válido también en la implantación de nuevos *software* de computación, que deben cumplir con los requisitos válidos y no solo ser eficientes, sino también dar facilidades al operario de las microcomputadoras y una estabilidad emocional que le permita realizar sus tareas diarias en un ambiente de tranquilidad y sosiego. En muchos casos se puede apreciar a un operario de una microcomputadora que esté molesto por la presencia de un ordenador descontrolado, debido a algún programa informático que no está acorde con los requerimientos.

Desarrollo de la innovación tecnológica en función de una gestión ambientalmente segura, que contribuya, además, a la competitividad internacional de nuestros productos sobre la base de una favorable relación con el medio ambiente

Si bien en nuestro país el desarrollo de una gestión ambientalmente segura en las instituciones financieras ha estado encaminada a elevar el rigor y la flexibilidad necesaria en el sistema financiero, con una adecuada protección sobre los valores, así como de los activos financieros, siendo

previsores en los riegos y en los posibles impactos de la política monetaria mundial y en la influencia de los mercados, en este aspecto hay mucho camino por andar. Las instituciones financieras cubanas necesitan ampliar su gama de colores en cuanto a la oferta de productos sostenibles, aún insuficiente para clientes nacionales; y luego de pasar por una etapa de madurez en un período tal vez a mediano o a largo plazo, pueda entonces insertarse a jugar su papel en la contribución a la competitividad internacional de nuestros productos, sobre la base de una favorable relación con el medio ambiente.

La aplicación integral del concepto de Producciones Más Limpias para minimizar la generación de residuos y emisiones, el adecuado manejo de residuales incluido su aprovechamiento económico y un adecuado saneamiento ambiental

Las instituciones bancarias financieras no están directamente vinculadas a la producción, sino a los servicios. Sin embargo, como ya se había dicho, sí pueden jugar un papel notorio en los análisis previos de los financiamientos o créditos, a fin de evitar que estos sean otorgados para proyectos que generen residuos y un inadecuado manejo de residuales, con débiles sustentos de aprovechamiento económico y ausencia de estudios de saneamiento ambiental.

En cambio, pudiéramos hablar de “servicios más limpios”, en aras de contribuir con el capital humano, con la presencia de los servicios o productos que se ofrecen, al perfeccionamiento cotidiano en su interrelación con el medio ambiente.

Profundización de la conciencia ambiental, con énfasis en las acciones de educación, divulgación e información ambiental

Las instituciones bancarias, además de tener un objeto social muy bien definido, relacionado con la política monetaria y sus principales servicios —algunos de carácter internacional, teniendo en cuenta las características de cada país—, son escuchadas con mucho respeto e invitadas a expresar, publicar y divulgar sus puntos de vista sobre temas económicos, del orden internacional, y otros, incluido el medio ambiente.

De esta forma, en nuestras instituciones bancarias puede encaminarse la profundización de la conciencia ambiental, asociada o no a sus especificidades, mediante talleres, forum, lanzamiento de plegables, encuentros, intervenciones de líderes, o publicaciones

electrónicas, donde se enfoquen sus puntos de vista. En este sentido, hacer énfasis en las acciones de educación, divulgación e información ambiental, constituye también una herramienta para los bancos y las instituciones financieras no bancarias.

Seguimiento por las instituciones financieras bancarias o no de los principales problemas ambientales del país

Los principales problemas ambientales de Cuba se mencionan diariamente en la prensa, la radio y en otros medios de comunicación. Se definen claramente bajo sellos marcados, como degradación de los suelos, deterioro del saneamiento y las condiciones de vida de asentamientos humanos, contaminación de aguas terrestres y marinas, deforestación, pérdida de la diversidad biológica, contaminación atmosférica, carencia de agua y otros. Es por eso que las instituciones financieras deben seguir muy de cerca esta problemática, ya que, de una forma u otra, están en el entorno social de las localidades y representan entidades prestigiosas dentro del sistema financiero.

Las instituciones financieras juegan un importante papel en el desarrollo de las localidades. De ahí la necesidad de conocer las principales leyes ambientales que deben regir en dichas entidades, con la finalidad de contribuir a su cumplimiento.

Bibliografía

1. Cuba: medio ambiente y desarrollo, 1995. Dirección de Política Ambiental. CIDEA. Agencia de Medio Ambiente.
2. Programa Nacional de Medio Ambiente y Desarrollo. República de Cuba, 1993.
3. María Luisa González González; María del Carmen Martínez Hernández: Estrategia e instrumentos ambientales en Cuba.

* *Analista en Gestión Bancaria, Dirección Provincial del BPA, Cienfuegos*

La asertividad en el trabajo: una competencia esencial para un desempeño laboral exitoso

NAIVI MONTANÉ MARSAL★

La asertividad es una habilidad social esencial para el desempeño en la organización. El rol profesional demanda cada vez más un comportamiento creativo y proactivo en función de ser más eficientes en la búsqueda de soluciones. Ser asertivo, operar con inteligencia emocional, tener habilidades de comunicación y de liderazgo, es hoy una demanda en el trabajo, no solo para los que se desempeñan en cargos de dirección, sino también para todos los trabajadores.

La asertividad comienza a jugar un papel importante en tanto puntúa como una de las habilidades más sobresalientes y comunes a los cargos o puestos dentro de la organización. Aparece el término de asertividad como una forma objetiva de evaluación de las competencias laborales, al convertirse en muchos casos en una forma de unidad de competencia, la cual es necesaria no solo para el desempeño exitoso de un trabajador o directivo, sino también para la selección de personal, por su carácter tangible, dentro de la gestión del capital humano.

Se considera entonces que mientras más complejas son las funciones de un puesto determinado, mayor es la necesidad de ser asertivo. Para la organización, el hecho de contar con personas asertivas le asegura un mejor funcionamiento no solo desde el punto de vista humano, sino también desde su funcionamiento en general, en tanto los disímiles sistemas que la conforman alcanzan un mejor funcionamiento y mejor clima laboral, repercutiendo positivamente en la calidad del trabajo y la eficiencia. Es por ello que resulta

indispensable formar habilidades asertivas en los trabajadores, reservas de cuadros y en los propios directivos en formación.

La conducta asertiva se desarrolla cuando se produce una comprensión o toma de conciencia de la necesidad de cambiar estándares establecidos en la organización, que pueden perjudicar el éxito de la tarea y que traen consigo la afectación de la eficiencia y los resultados. Actuar asertivamente brinda la posibilidad de buscar soluciones y "atreverse" a comunicarlas a la dirección en situaciones en que esta no los considera capacitados para aportar una alternativa diferente o atípica.

La asertividad ocupa un lugar importante en el trabajo en equipo, en tanto garantiza el logro de los objetivos comunes, un clima de trabajo exento de ansiedad, en el que sus miembros puedan expresar libremente sus opiniones personales, contrarrestar los desacuerdos, socializar y disminuir la autocomplacencia que refuerza una postura personal e individual por encima de las decisiones del colectivo. El desarrollo de conductas asertivas cuando se trabaja en grupo, en reuniones de intercambio y desarrollo, permite alcanzar objetivos mejor planteados y estrategias mejor consolidadas.

No es que ser asertivos o no, nos ofrezca la posibilidad de conseguir satisfacer nuestras necesidades laborales, sino que garantiza la gratificación personal de haber hecho lo necesario para expresarse libremente, para aceptarse y asumir un estado de felicidad o de gozo. Se traduce en términos de un aprendizaje que va más allá del enojo, la desmotivación y la frus-

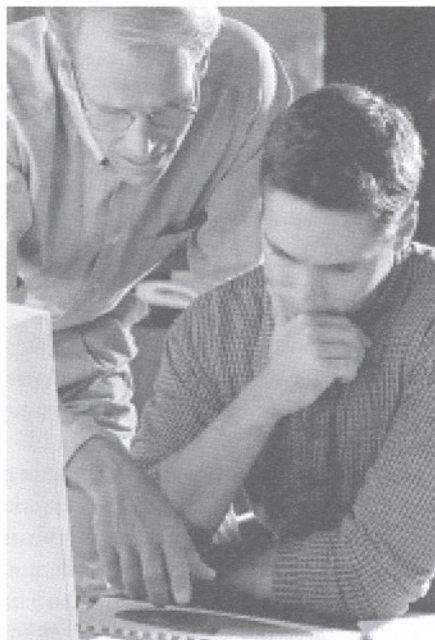
tración de nuestras necesidades laborales. Se concibe como la posibilidad de aceptar con integridad los hechos y de modificar el curso de ellos, si es posible. Es decir, *"una persona más satisfecha con su trabajo es una persona asertiva, en el sentido que ha aprendido a expresar aquello que no le gusta y ha sido capaz de concentrar sus esfuerzos en las posibles soluciones"*. (Pérez Pincheira R. 2007). La persona asertiva tiende a defenderse bien en sus relaciones interpersonales, sentirse satisfecha con su vida social y lograr mayor confianza en sí misma, es segura y capaz de influenciar en los otros. (Camova 2008)

Concepciones teóricas de la asertividad

La palabra asertividad tiene su origen en el vocablo aseverar, que según el Diccionario de la Real Academia Española, significa: Declarar o afirmar positivamente, con seguridad, con sencillez y fuerza. La palabra asertividad se deriva del latín *asserere*, *assertum*, que igual significa afirmar. Asimismo, *asertividad* quiere decir afirmación de la propia personalidad, confianza en uno mismo, autoestima, aplomo, comunicación segura y eficiente. (Camova, Cornejo y Keynes 2008)

La definición de la asertividad ha sido conceptualizada por diversos autores, los cuales han hecho sus consideraciones a partir de cierta característica de la misma. A continuación expondremos algunos conceptos que la definen.

Para algunos autores, la definición de asertividad está relacionada con la con-



ducta que posibilita la disminución de la ansiedad, por ejemplo:

Wolpe (1977): *“La expresión adecuada dirigida a otras personas, de cualquier emoción que no sea la respuesta de ansiedad.”*

Otros autores plantean la asertividad como la defensa de los derechos, por ejemplo:

Alberty y Emmons (1978): *“La conducta que permite a una persona actuar sobre la base de sus intereses más importantes, defenderse sin ansiedad, expresar cómodamente sentimientos honestos o ejercer derechos personales sin negar los derechos de los otros.”*

Por otra parte, Lazarus (1996) expresó: *“El aspecto de la libertad emocional que se relaciona con la capacidad de luchar por los propios derechos.”*

Los siguientes autores retoman la asertividad como la habilidad de expresar sentimientos. Por ejemplo: Zaldivar Pérez D. F. denomina la asertividad o autoafirmación como: *“Una característica de la personalidad que se expresa como seguridad psicológica, que capacita al individuo para la expresión abierta y la defensa de sus derechos y sentimientos personales, sin sentirse por ello ansioso, temeroso o culpable, y manteniendo el respeto por los derechos y sentimientos legítimos de los demás.”*

Para la autora, la asertividad es *“la capacidad personal que se manifiesta a través de la conducta, que garantiza la expresión abierta de deseos, intenciones y la defensa de derechos y sentimientos personales, sin ansiedad, evitando violentar los derechos de los demás.”*

La asertividad no es un término dicotómico todo-nada, sino que la conducta puede resultar más o menos asertiva.

La asertividad puede estar relacionada con determinadas formas de personalidad. Por tanto, una persona puede mostrarse más asertiva en determinadas situaciones y menos en otras. Este sería el caso de alguien que cuando expresa una opinión contraria o se muestra en desacuerdo ante su pareja, suele hacerlo de forma asertiva. En cambio, ante su jefe suele inhibirse, o bien se siente incómodo, o puede llegar a ser agresivo. (Saltó Sánchez C. 2007)

Todas las habilidades pueden aprenderse con mayor o menor dificultad y en este sentido, la asertividad no es diferente. Así que una persona que suele ser poco asertiva en su interacción con personas del sexo contrario y de edad similar, puede llegar a serlo más, mediante el entrenamiento correspondiente. La literatura distingue entre *oposición asertiva* y *aceptación asertiva*. (Saltó Sánchez C. 2007)

receptor, al mostrar aceptación y afecto hacia los demás, y en definitiva, facilitan la relación de confianza, aumentando la satisfacción mutua. En sentido general, ayudan a establecer relaciones positivas. (Saltó Sánchez C. 2007)

Frente a este tipo de situaciones puede reaccionarse con asertividad, agresivamente o inhibiéndose.

La teoría de la asertividad está basada en la presunción de que todos los seres humanos poseen derechos e intereses básicos que deben ser respetados y, al mismo tiempo, este principio se cumple en sentido inverso cuando el sujeto respeta los intereses y derechos de los demás, es decir, se produce la conducta asertiva, pero al mismo tiempo, se comprende y acepta el derecho del otro.

Existen tres tipos de respuesta asertiva: asertiva, agresiva y la no asertiva.

TIPOS DE RESPUESTA ASERTIVA



Tipos de respuesta en la asertividad
(Vola Luhrs R. 2006)

Fuente: Elaboración propia.

En general, se consideran habilidades de *oposición asertiva* aquellas que se aplican a situaciones que requieren manejar conductas poco razonables de los demás. Una de las principales consecuencias de la oposición asertiva es la conservación de la autoestima; en este particular se tiende a refutar la opinión del otro y defender el criterio propio, sin que esto llegue a violentar los derechos de los demás.

La aceptación asertiva es la capacidad para ofrecer y recibir reconocimientos y cumplidos. Estas habilidades se inhiben con demasiada frecuencia, olvidando las ventajas que reportan. Debe tenerse en cuenta que ofrecer reconocimiento y cumplidos ante la conducta adecuada o gratificante del otro, aumenta la probabilidad de que la repita en un futuro.

Estas habilidades permiten aumentar la autoestima, tanto del emisor como del

El primer tipo de respuesta que comúnmente aparece es la asertiva y se produce cuando el sujeto reconoce sus derechos e intereses y, al mismo tiempo, es capaz de reconocer y establecer los límites entre los derechos e intereses suyos y el de la otra persona, desarrollando estrategias para mantener estos límites.

Otro tipo de respuesta es la no asertiva, que se manifiesta a través de la incapacidad de mantener los límites y espacios establecidos entre los derechos suyos y los del otro. En este caso, la respuesta no asertiva sería restricción personal de sus derechos y límites.

La tercera respuesta o alternativa es la agresiva y aparece cuando el sujeto es capaz de invadir los derechos, espacios y límites de la otra persona, poniendo por encima sus intereses y obviando los del otro. En este caso, se experimenta una

emoción negativa y la conducta expresa una desorganización, la cual puede estar acompañada de un lenguaje extraverbal y verbal inadecuado para la situación real.

García y Magas (1994) refieren dos tipos de asertividad: la autoasertividad y la heteroasertividad.

La *autoasertividad* define “el grado en que una persona se concede a sí misma los derechos asertivos básicos”. Siguiendo a estos autores, podemos afirmar que el hombre puede desarrollar la asertividad en todas las facetas de su vida, y esta interviene como un mecanismo regulador del comportamiento, en tanto somos más o menos asertivos siempre y cuando seamos capaces de establecer nuestra propia autorregulación a partir de nuestras creencias, vivencias, sistema de valores y sentidos psicológicos¹, garantizándose el establecimiento de cuáles son nuestros límites y poderes en nuestra interacción social.

Definen la *heteroasertividad* como “el grado en que una persona considera que los demás tienen derechos asertivos básicos”. En este sentido, se valora en el sujeto el desarrollo alcanzado de su autoconfianza y autoconocimiento, lo cual está íntimamente ligado con el desarrollo alcanzado de su autoestima. Las personas que pueden ser heteroasertivos son capaces de transmitir sus propias opiniones, mostrando consideración, obteniéndose así sentimientos de seguridad, reconocimiento social y mayor efectividad en la comunicación interpersonal. (Camova 2008)

Resulta interesante establecer un punto de convergencia entre ambos tipos de asertividad, en función de comprender el fenómeno holísticamente. Es por ello que la conducta asertiva no solo va dirigida hacia las personas que nos rodean y con las que interactuamos, sino también hacia uno mismo, en la incesante construcción de nuestra subjetividad. Se convierte también en un estilo de vida basado en el sentido común, la aceptación y el respeto a la capacidad de cada individuo para desarrollar al máximo su potencial. (Moyano G. A. 2008).

Las personas para ser asertivas tienen derecho² a:

- Expresar sus pensamientos.
- Decir que “No”.

- Tener opiniones distintas.
- Tener sentimientos.

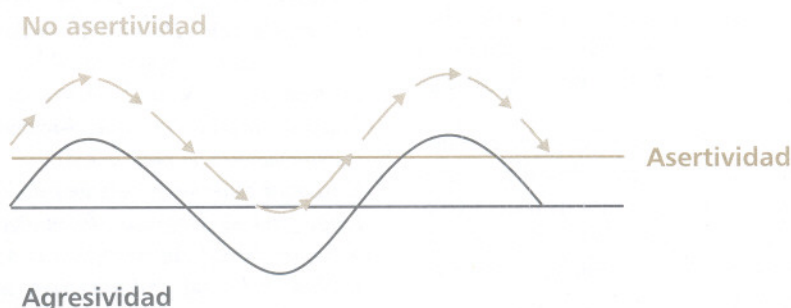
El principio que subyace a la asertividad es el respeto propio y el respeto a los demás. En disímiles ocasiones nos encontramos con situaciones en la vida cotidiana, en las que nos vemos obligados a decir que no, porque sencillamente no podemos realizarla en ese momento o porque no lo deseamos; sin embargo, si decimos que “sí”, nos veremos forzados a realizar algo que no queremos, y esto nos generará un cierto malestar.

Existen personas que no pueden decir que no y sacrifican sus intereses, gustos y preferencias por complacer a las otras personas, anteponiendo las necesidades de otros por encima de las propias y generando inevitablemente un descenso en la autoestima, al colocarse en una posición secundaria. En este caso, el sujeto deberá estar preparado para afrontar la ansiedad que se generará al realizar algo que no deseamos o necesitamos.

el otro. En el caso no asertivo, la tendencia primordial es la negación de los derechos propios y se produce un desequilibrio al otorgarle al otro mayor poder. En el caso de la agresividad, el desequilibrio indica que la persona se arroba más poder del que le corresponde, pasando por encima de los derechos de los demás.

Una de las principales tendencias de la persona que asume un comportamiento no asertivo es que puede acumular un sentimiento de culpa, resentimiento o temor. Este desequilibrio puede hacerse inestable, porque si esto se repite con frecuencia, se puede producir la conducta agresiva mediante un estallido de rabia. Por otro lado, se puede fácilmente enmascarar una actitud subversiva en un intento de sorprender al otro por detrás (Vola Luhrs R. 2006). Siguiendo a este autor, confirmaríamos que ambas respuestas, la no asertividad y la agresiva, forman un movimiento circadiano que indica que una puede dar origen a la otra, y viceversa.

CICLO DE LA CONDUCTA NO ASERTIVA Y AGRESIVA



Fuente: Elaboración propia.

Es importante que cada persona sea capaz de hacer valer sus derechos, por lo que no siempre tiene que ceder en todo, como tampoco excederse en el límite de omitir los derechos del otro y asumir una conducta agresiva. Es por ello que obrar con responsabilidad resulta una sabia opción para lograr desarrollar estilos más asertivos en nuestra vida diaria.

Existe una cierta semejanza entre la *agresividad* y la *no asertividad* y, al mismo tiempo, se diferencian notablemente de la asertividad. La agresividad y la no asertividad son conductas disfuncionales, en tanto no existe el adecuado equilibrio en la relación de poder que se establece con

La conducta asertiva evidencia la intención del sujeto de buscar un equilibrio de poder y una posición ganar-ganar, teniendo como principio el respeto al derecho e intereses del otro, utilizando métodos directos y estableciendo un vínculo positivo en su relación. (Vola Luhrs R. 2006)

La habilidad de ser asertivos proporciona dos importantes beneficios:

1. Incrementa el autorespeto y la satisfacción de hacer alguna cosa con la suficiente capacidad para aumentar la confianza y seguridad en uno mismo.
2. Mejora la posición social, la aceptación y el respeto de los demás, en el

¹ Los sentidos psicológicos se van constituyendo a lo largo de todo el desarrollo, a partir de una creciente integración cada vez más compleja de procesos afectivos y cognitivos. (Fernández Lourdes)

² Rodríguez A. (2001).

sentido de que se hace un reconocimiento de la capacidad de uno mismo de afirmar nuestros derechos personales.

Los expertos en materia de asertividad aseguran el seguimiento de las siguientes pautas:

1. *Orientación activa:* Esta fase refleja el hábito de meditar bien las metas de trabajo, los pasos que se dan para conseguir las y cómo utilizar al máximo el talento para llevarlas a cabo.

2. *Capacidad profesional:* El trabajador debe poseer buenos hábitos de trabajo, disciplina y concentración.

3. *Control de ansiedad y temores:* Las reacciones emocionales inadecuadas interfieren en la realización del trabajo. Las tensiones generales pueden producir fatiga, irritabilidad y juicios erróneos. El temor a una situación laboral puede llevar a evitar las tareas necesarias para que se realice el trabajo e impedir al sujeto conseguir sus metas en el empleo.

4. *Buenas relaciones interpersonales:* El trabajador debe ser capaz de relacionarse con los otros compañeros, subordinados, superiores, saber presentar solicitudes y demandas, saber pedir favores sin rebajarse y sin molestar, decir no cuando es necesario y rechazar los desaires con dignidad.

5. *El arte de negociar:* Requiere el conocimiento de la sociedad laboral y las artes específicas que le permitirán al sujeto trabajar dentro, a través de o contra sí misma, con el fin de conseguir sus metas particulares, respetando a los otros.

Conclusiones

El estudio de la asertividad amerita el análisis de la cultura, en tanto esta influye en las tradiciones de comportamiento socialmente aprendido, es decir, la cultura interviene como un factor social en la mediatización de la conducta asertiva.

La conducta asertiva tiene múltiples determinantes y no solo comprende las condiciones psicológicas del sujeto, sino que reconoce el papel de lo social en la formación de esta capacidad. En este sentido, se le otorga un valor a la situación como evento activante o inhibidor de la conducta asertiva, el cual de manera significativa actúa como un mecanismo regulador del comportamiento. El análisis de variables tales como sociodemográficas, de personalidad, de interacción, situacionales y de contexto psicológico, nos

ofrece una perspectiva más general del concepto de asertividad.

Al diagnosticar la asertividad en una persona, podemos conocer en qué grado lo es en su trabajo. Su estudio resulta de gran utilidad para la selección de personal, la evaluación del clima laboral y para la iden-

tificación y formación de líderes en los grupos, facilitando el trabajo con los cuadros y la reserva, en tanto es una habilidad que puede ser desarrollada mediante entrenamientos diseñados para este fin, en función de lograr un mayor y mejor desempeño dentro de la organización.

Bibliografía

1. Cardona, José. (2006): *La asertividad en el trabajo*. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos36/asertividad-trabajo/asertividad-trabajo.shtml>. (Consultado: 28 de julio de 2008).
2. Cornejo, Miguel Ángel: *Liderazgo asertivo aplicado al leonismo*. Disponible en: <http://www.leonismoargentino.com.ar/INST237.htm>. (Consultado: 24 de junio de 2008)
3. Flores Galaz, Mirta Margarita: *Escala multidimensional de asertividad (EMA)*, MP67 (Disponible en: <http://www.manualmoderno.com/catalogo/paginas/3/Tees14.htm>). Consultado: 11 de junio de 2008).
4. Garaigordobil Landazabal, Maite: *Intervención con adolescentes: impacto de un programa en la asertividad y en las estrategias cognitivas de afrontamiento de situaciones sociales*. Universidad del País Vasco España. Disponible en: http://www.sc.ehu.es/ptwgalam/art_completo/Pconductual.PDF. (Consultado: 11 de junio de 2008)
5. García Jiménez, María Alberta; Monroy Rojas, Araceli; Verde Flota, Elsy Elizabeth: *La asertividad, habilidad de la enfermera dinámica*. Disponible en: http://www.medigraphic.com/pdfs/enfe/en-2005/en051_2n.pdf (Consultado: 11 de junio de 2008)
6. Pérez Pincheira, Rodrigo: *Asertividad en el trabajo*. Disponible en: <http://www.asimetcapacitacion.cl/asertividad.htm> (Consultado: 11 de junio de 2008).
7. Hernández, Mónica: *Asertividad en el trabajo*. Disponible en: http://www.psicocentro.com/cgi-bin/articulo_s.asp?Texto=art3a00. (Consultado: 28 de junio 2008).
8. Instituto Superior de Estudios Psicológicos (ISEP). *Asertividad laboral*. Disponible en <http://www.sicoblogo.com/> (Consultado: 11 de junio de 2008).
9. Ovejero Bernal, Anastasio; García Álvarez, Ana I.; Fernández Alonso, José Antón: *Evaluación del grado de asertividad en una muestra de funcionarios de la administración pública de Asturias*. Disponible en: <http://www.psyco.uniovi.es/REIPS/v1n0/art8.html> (Consultado: 11 de junio de 2008)
10. Keynes Luigi: *¿Qué significa ser más asertivo?* (Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/canales3/ger/cbaser.htm>. Consultado: 24 de junio de 2008)
11. Moyano González, Aurora: *La asertividad como proyecto de vida para buscar la excelencia* (Disponible en: <http://www.conocimientoenlinea.com/content/view/193/>). (Consultado: 24 de junio de 2008)
12. Martínez Negreira, Dayami: *Habilidades sociales*. (Disponible en: <http://www-monografias.com/trabajos12/habilsoc/habilsoc.shtml>). (Consultado: 24 de junio de 2008)
13. Rodríguez-Serralde. *La asertividad*. (Disponible en: <http://www.manualpractico.com/Asertividad.html> (Consultado: 28 de junio de 2008)
14. Raniere Keith: *Definición de asertividad*. (Disponible en: www.psicopedagogia.com/definicion/asertividad). (Consultado: 24 de junio de 2008)
15. Saltó Sánchez, Carme (2006): *"Psicóloga clínica. Terapeuta del Grupo de Autoayuda Guiado para Fobia Social"*. Disponible en: http://www.csalto.net/ansiedad_social/asertividad.htm#concepto http://www.csalto.net/ansiedad_social/s%C3%adntomas_asertividad.htm (Consultado: 28 de julio de 2008)
- Zaldívar Pérez, Dionisio: *Asertividad y autoestima saludable*. (Disponible en: <http://salud para lavida sldcu/>). (Consultado: 11 de junio de 2008).

* Psicóloga, especialista en Gestión de los Recursos Humanos del BCC

BCC

REVISTA DEL BANCO
CENTRAL DE CUBA

2008/Año 11. No.4



**2008 ha sido un año tenso
y 2009 lo será aún más**





BCC

REVISTA DEL BANCO
CENTRAL DE CUBA

2008/Año 11. No.4

SUMARIO



Análisis

- 2 El salario como categoría económica en el socialismo: retos y desafíos**

Carlos Pérez Soto

Mundo Financiero

- 9 El lavado de dinero y el siglo XXI**

José L. Rodda Romero



Acontecer

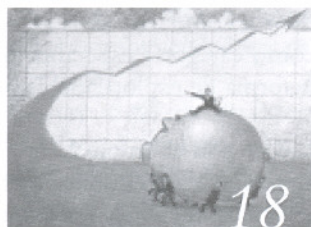
- 11 2008 ha sido un año tenso y 2009 lo será aún más**

María Isabel Morales Cordova

- 14 El Che Guevara primer presidente del BNC**

Tomás Manuel Rodríguez Febles

- 16 Convocatoria al III Evento Nacional sobre eficiencia del sistema bancario**



Técnica Bancaria

- 18 El capital intelectual: fuente principal de generación de valor para las organizaciones (III parte)**

Marta Ferrer Castañedo e Isabel Cristina Ortega Yero

- 22 La gestión de documentos de archivo en el sistema bancario**

Jorge del Castillo Guevara

- 24 El sistema financiero y las leyes medioambientales**

Yoel Suárez González

- 27 La asertividad en el trabajo: una competencia esencial para un desempeño laboral exitoso**

Naivi Montané Marsal

- 31 El surtido de cajeros automáticos con billetes utilizables reclasificados ¿una realidad a corto plazo?**

Nelmag Riverón Ruíz

- 34 Más control y eficiencia bancaria**

José L. Rodda Romero

- 36 La regresión logística, una herramienta para el análisis**

Colectivo de autores



Detrás de la Moneda

- 40 Un japonés en la numismática cubana**

Las opiniones expuestas en los artículos de esta revista son exclusiva responsabilidad de los especialistas que los firman. El Banco Central de Cuba no se identifica necesariamente con el criterio de los autores.

CIBE
CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA

Teléfono: 862-8318

Fax: (537) 866-6661

Correo electrónico: cibe@bc.gov.cu

Comité Editorial: Jorge Barrera, René Lazo, Aracelis Cejas, Katherine Aliño, Adolfo Cossío, Carlos Pérez, Mercedes García, Benigno Regueira, Mario Hernández y Guillermo Gil. **Editora:** María Isabel Morales Cordova. maribel@bc.gov.cu **Coordinadores de la revista:** Guillermo Sirvent, Banco Popular de Ahorro (BPA); Lourdes Martínez, Banco de Crédito y Comercio (BANDEC); Elizabeth Castro, Banco Nacional de Cuba (BNC). **Corrección de estilo:** Carmen Alling García. **Diseño:** Ariel Rodríguez Pérez. Encuéntrenos en Internet: www.bc.gov.cu. Publicación a cargo del Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE).

El salario como categoría económica en el socialismo: retos y desafíos

CARLOS PÉREZ SOTO*

Cuestiones generales

No hay dudas de que uno de los mayores retos que hoy enfrenta nuestra sociedad en el orden político y económico, es el restablecimiento de la capacidad del salario de movilizar adecuadamente las fuerzas productivas, que se erosionó considerablemente con el Período Especial, al dejar de ser el salario el mecanismo fundamental para la distribución de los bienes y servicios creados por la sociedad, y con ello, deteriorarse la relación directa entre el nivel de vida y los resultados del trabajo.

Para tener éxito en este empeño, es necesario entender integralmente el significado del salario como categoría económica general y, en particular, dentro del socialismo. Aproximaciones superficiales, parciales o malintencionadas, pueden tener efectos negativos en la elaboración e implementación de nuestras políticas económicas e, incluso, pueden estar dirigidas a quebrantar nuestra unidad, divisa fundamental para avanzar en la construcción y desarrollo de una sociedad más justa y solidaria.

Como preámbulo, es conveniente recordar que el propio Carlos Marx alertó en reiteradas ocasiones de la necesidad de distinguir entre la esencia y la apariencia de los fenómenos, señalando que "toda ciencia estaría de más, si la forma de ma-

nifestarse de las cosas y la esencia coinciden directamente"¹. Sobre este mismo tema, en uno de sus análisis referidos a la vinculación y significado del salario, la ganancia y los precios, expresó que "las verdades científicas son siempre paradójicas, si se les mide por el rasero de la experiencia cotidiana, que solo percibe la apariencia engañosa de las cosas"².

Bajo esta óptica marxista, utilizando su método de análisis, el materialismo dialéctico, debemos encaminar nuestras consideraciones y reflexiones sobre el tema; otra alternativa nos convertiría en víctimas de la superficialidad o, más grave aún, nos sumaría al coro desentonado de aquellos que aprovechándose de la "aparición engañosa de las cosas", intentan manipular nuestra realidad y batallar en el plano ideológico, incluso por vanidad profesional, deseo de protagonismo a cualquier costo, hipocresía, oportunismo o cobardía, disfrazados de marxistas, revolucionarios y patriotas.

El salario en el capitalismo

La interpretación marxista de la fuerza de trabajo como una mercancía especial, es lo que permite analizar la esencia del modo capitalista de producción. En el capitalismo el obrero no vende el trabajo, sino la fuerza de trabajo, cuyo valor está determinado por lo necesario para la

reproducción normal de la misma; sin embargo, su valor de uso la distingue de manera especial por su capacidad de generar valor, en una medida superior al que ella contiene en sí misma. La diferencia entre su valor como mercancía y su capacidad de crear valor incrementado, su especificidad, es la clave que le permitió a Marx explicar la plusvalía, piedra angular de su teoría, como base de la Ley del Valor y como categoría específica que expresa la forma de explotación capitalista.

De acuerdo con el propio Marx, "lo que el obrero vende no es directamente su trabajo, sino su fuerza de trabajo, cediendo temporalmente al capitalista el derecho a disponer de ella"³. Si no se visualiza con suficiente nitidez el alcance de estas palabras, a primera vista, parecería como si el obrero vendiera al capitalista su trabajo. Esto malintencionadamente ocultaría la esencia explotadora de las relaciones de producción capitalista y daría la falsa impresión de que el modo de producción capitalista es la síntesis de un intercambio justo, donde al obrero, por su trabajo, le corresponde el salario y al capitalista, como personificación del capital, le corresponde la ganancia. De esta forma se borraría toda huella de la división de la jornada laboral en trabajo necesario y trabajo excedente o plus-trabajo, encubriéndose la verdadera esencia

¹ Carlos Marx, (1965) "El capital". Ediciones Venceremos, La Habana Tomo 3, Capítulo XVIII. Pág. 334.

² Marx, Carlos. (1975) "Salario, Precio y Ganancia". Editorial Progreso, Moscú, Pág. 34.

³ Marx, Carlos. (1975): Salario, precio y ganancia. Editorial Progreso, Moscú, Pág. 3.

del modo de producción capitalista, donde las relaciones sociales de producción fundamentales se establecen entre dos clases: una propietaria de los medios de producción, que explota a la otra, que carece de ellos.

Al respecto Marx precisó: "Esta apariencia engañosa distingue el trabajo asalariado de las otras formas históricas del trabajo. Dentro del sistema de trabajo asalariado, hasta el trabajo no retribuido parece trabajo pagado"⁴. En realidad, no es el trabajo el que se enfrenta con el propietario del dinero en el mercado, sino el obrero, privado de los medios de producción y forzado por esto a vender su único patrimonio: la fuerza de trabajo. Cuando su trabajo comienza, ya deja de pertenecerle al obrero y, por tanto, no puede ser vendido.

No obstante, desde cualquier perspectiva, ya sea para aquellos que ingenuamente o con toda intención se mueven en el terreno de la apariencia, o los que nos interesamos por la profundidad e integralidad real del marxismo, cabe una pregunta que demuestra la necesidad de llegar a la esencia para entender el problema y, posteriormente, el porqué el socialismo aparece como una alternativa: ¿Cómo explicar el que unos sean los dueños de los medios de producción y otros los eternos vendedores de su fuerza de trabajo?

La respuesta, necesariamente tiene que apelar a lo que se conoce como la acumulación originaria del capital, que bien pudiera catalogarse como "la apropiación originaria", vinculada a una serie de procesos históricos que acabaron destruyendo la unidad inicial que existía entre el hombre trabajador y sus medios de producción. No pretendemos adentrarnos en el examen de estos procesos, pero sí llamar la atención de que cualquier análisis objetivo sobre el capitalismo no puede sustraerse de los aspectos relacionados con la creación, distribución y concentración de las riquezas, y mucho menos su contextualización histórica.

Considerando estas cuestiones, pueden establecerse algunos criterios que permiten identificar el significado del salario en el capitalismo:

1. Refleja el valor total de la fuerza de trabajo; al existir la propiedad privada sobre los medios de producción, el valor

de la fuerza de trabajo, al igual que el de cualquier otra mercancía, está determinado por la cantidad de trabajo necesario para su reproducción.

2. Como expresión monetaria del valor total de la fuerza de trabajo, el salario constituye la única fuente que tiene el obrero, como regla general, para acceder a todos aquellos bienes y servicios que le posibilitan su reproducción.

3. La reproducción de la fuerza de trabajo solo es posible mediante la satisfacción de las necesidades personales del obrero. Estas no se circunscriben a las demandas para su sostenimiento y desarrollo como ser humano, sino también a las de su familia; que abarcan, además de la cantidad de artículos de primera necesidad, todo lo vinculado a las necesidades relativas a la educación, la salud, la cultura y otras de carácter espiritual.

4. La magnitud del salario, medida por el conjunto de necesidades que permiten la reproducción de la fuerza de trabajo, no se determina directamente en el proceso productivo, sino a partir de un conjunto de factores climáticos, históricos, éticos y morales. El volumen y la estructura de las necesidades, al igual que los modos de su satisfacción, dependen del nivel de desarrollo económico y cultural de cada país concreto y, en cierta medida, de la capacidad de lucha de la clase obrera.

5. El capitalista le paga al obrero el equivalente al valor creado en la parte de la jornada de trabajo necesaria para reproducir el valor de la fuerza de trabajo. El resto del trabajo realizado por el obrero durante la jornada laboral conforma lo que se conoce como plus trabajo o trabajo no retribuido, y constituye la fuente de la plusvalía, de la cual se apropia totalmente el capitalista.

6. La magnitud del salario se mueve en sentido inverso a la magnitud de la plusvalía; tal relación explica el carácter antagónico de las pujas distributivas entre capitalistas y obreros, destinadas a establecer la proporción entre el trabajo necesario y el plus trabajo o trabajo adicional.

7. La apropiación del trabajo no retribuido al obrero, está disimulada cuidadosamente por la forma ilusoria del salario, sobre todo si este último se asocia a la categoría precio del trabajo. Tal asociación ha sido utilizada desde hace mucho

tiempo por los ideólogos del capitalismo para presentar este cuadro ilusorio como una realidad, e intentar demostrar la ausencia de contradicciones entre el trabajo y el capital.

En resumen, en la esencia del salario como categoría económica del capitalismo se expresan las relaciones de producción del sistema: la compraventa de la fuerza de trabajo y su utilización por los propietarios de los medios de producción para obtener plusvalía; por tanto, el sistema de trabajo asalariado en el capitalismo no hace otra cosa que afianzar, constantemente, la división de la sociedad burguesa en explotadores, es decir, capitalistas y explotados, o sea, obreros.

Con la Teoría de la Plusvalía, Marx mostró de manera concreta y convincente que la producción capitalista se basa en la apropiación gratuita, por la burguesía, del plus trabajo de los proletarios. Bajo estas condiciones resulta imposible lograr una adecuada jerarquización de los intereses sociales, colectivos e individuales en el proceso productivo de la sociedad capitalista y, en consecuencia, articular un enfoque global para la planificación.

El contenido socialista del salario

En el socialismo los trabajadores del sector estatal de la economía reciben un salario que, en su forma aparente, se diferencia muy poco del que reciben los obreros en el capitalismo. Un análisis superficial puede llevar a la conclusión errónea de que la diferencia es solo cuantitativa.

Por su apariencia, el salario se manifiesta en el socialismo como compensación del trabajo que realiza el obrero en la empresa socialista del Estado. Sin embargo, un análisis profundo pone al descubierto que su esencia económica es muy diferente a la que rige en el capitalismo.

Las relaciones de explotación del hombre por el hombre son sustituidas por relaciones entre productores asociados, propietarios colectivos de los medios de producción, lo cual crea las condiciones propicias para coordinar sus esfuerzos en la producción de bienes y servicios de forma consciente y planifi-

⁴ Marx, Carlos. (1975): Salario, precio y ganancia. Editorial Progreso, Moscú, Pág. 40.

cada, con el objetivo de satisfacer necesidades establecidas a partir de una adecuada jerarquización de los intereses nacionales, colectivos e individuales.

Bajo estas premisas se diseña un nuevo escenario para la actividad productiva, donde el trabajo o proceso de creación de valor se realiza bajo nuevas condiciones, que se expresan en la unión de los productores, organizados a escala de todo el país, con los medios de producción.

Al ser los trabajadores los propietarios de los medios de producción, no pueden, como es lógico, venderse a sí mismo su fuerza de trabajo; por tanto, esta pierde su condición de mercancía, y en rigor, el concepto valor de la fuerza de trabajo como punto de partida para entender el salario como categoría económica del socialismo, deja de tener sentido.

Sin embargo, se mantiene la necesidad de reproducir la fuerza de trabajo y, con ello, la división del trabajo realizado en necesario y plustrabajo. Con la desaparición de la propiedad privada sobre los medios de producción y la explotación del hombre por el hombre, tal división es portadora de un contenido económico y social distinto al que la distingue en la sociedad capitalista, eliminándose el carácter antagónico entre el trabajo necesario y el adicional o plustrabajo.

El trabajo necesario es la cantidad de trabajo que se requiere para sustentar el pago individual a los trabajadores y cubrir los gastos de la sociedad y del Estado, destinados a la satisfacción gratuita de las necesidades de los trabajadores, que de conjunto permiten la reproducción normal de la fuerza de trabajo. En el mismo se incluyen todas las inversiones de trabajo que se hacen con el fin de producir bienes y servicios para el consumo de la sociedad (incluyendo la educación, la salud y la cultura), cuyos resultados se conocen como producto necesario.

Por su parte, el plustrabajo comprende los gastos de trabajo socialmente indispensables para ampliar la producción y formar fondos de reserva y seguro. El producto creado por este trabajo se denomina plusproducto, que comprende medios de producción y artículos de uso y consumo. Por ejemplo, a cuenta del plustrabajo se mantienen los organismos de la administración del Estado y se asegura la capacidad defensiva del país. Es decir, el plustrabajo deja de ser plusvalía y de manera indirecta también se redistribuye

en beneficio de todos los miembros de la sociedad.

En la sociedad capitalista el objetivo de la producción es la plusvalía, creada por el plustrabajo. De esta forma, la remuneración del trabajo necesario es en dicha sociedad nada más que una condición y un medio para que los capitalistas puedan apoderarse del plustrabajo, en ese caso, plusvalía.

En el socialismo ocurre lo contrario, el trabajo necesario y su producto son el objetivo inmediato de la producción, y el plustrabajo, un medio para multiplicar el producto necesario futuro y con ello elevar continuamente el nivel de vida de la sociedad. Sin obviar las bases objetivas que le dan vigencia a estas categorías en el socialismo, podría afirmarse que, en definitiva, todo el producto creado y todo el trabajo invertido para su producción son necesarios.

En la sociedad socialista el salario es la parte de la renta nacional que, expresada en dinero, corresponde a los obreros y empleados para su consumo personal, y depende de la cantidad y la calidad del trabajo aportado por cada cual. Sin embargo, una parte importante del consumo de los trabajadores en la sociedad socialista, también muy relacionada con la reproducción de la fuerza de trabajo, se realiza a través de los fondos sociales de consumo, que se distribuyen bajo principios de igualdad, de forma gratuita o en condiciones más ventajosas. Es decir, en el socialismo la reproducción de la fuerza de trabajo no se materializa únicamente a través del salario, sino también a través de los fondos sociales de consumo, integrando ambos lo que se define como producto necesario.

En la primera etapa del socialismo, el volumen de los productos creados y servicios disponibles no permite un nivel de consumo elevado e igualitario. A su vez, persisten las diferencias de capacidades humanas y tecnológicas, que se traducen en un aporte diferenciado, independientemente de la voluntad de los individuos, y la fuerza de trabajo constituye el elemento fundamental de las fuerzas productivas. Si las relaciones económicas no reconocen esa realidad, se genera un estancamiento e, incluso, un retroceso de las fuerzas productivas, con la consiguiente disminución de la producción. El salario en el socialismo, como expresión de la distribución con arreglo a la cantidad y al

trabajo aportado, está llamado a resolver esta situación.

Por su parte, los fondos sociales de consumo, como contrapartida imprescindible de la distribución con arreglo al trabajo, deben contribuir a la eliminación gradual de las diferencias, tanto en el plano personal como tecnológico, y son portadores del carácter solidario, humanista y social que distinguen en términos históricos las relaciones de producción socialista.

La interrelación dialéctica entre ambos componentes del producto necesario queda mucho más clara, si se está consciente de que el objetivo estratégico de las relaciones socialistas de distribución consiste en la disminución progresiva de las diferencias existentes en el plano económico y humano a nivel de toda la sociedad, en la medida que el desarrollo de las fuerzas productivas lo permitan. En contraposición, la distribución capitalista propicia una progresiva concentración de la riqueza en manos de la clase capitalista.

Desde esta perspectiva, resulta evidente que la consolidación de las relaciones socialistas de distribución requiere y debe fomentar una nueva motivación del hombre hacia el trabajo, que no dependa únicamente del desarrollo de los factores materiales y tecnológicos, sino que surja de la propia transformación del hombre como ente social.

Dentro de este contexto, el salario adquiere un significado cualitativo diferente y debe cumplir un conjunto de funciones que expresan su esencia: reproductiva, estimulativa, valorativa y social.

El salario, además de contribuir al proceso de reproducción de la fuerza de trabajo, representa un instrumento de estímulo a la elevación de la actividad laboral, a la calificación de los trabajadores y al incremento de la producción y de la productividad del trabajo, ya que en la medida en que el trabajador mejore estos indicadores, se elevarán sus ingresos. Al mismo tiempo, el salario permite valorar la correspondencia entre el aporte del trabajo y la retribución que este recibe y de esta última con la medida del consumo. Y por último, la función social expresa la necesidad de la formación y desarrollo de las relaciones socialistas en el trabajo, basadas en la cooperación y los intereses comunes a los distintos niveles de la sociedad, con el objetivo de crear valores que determinen en buena medi-

da la formación de una conciencia social socialista.

Todos estos elementos conforman una síntesis, en este caso obligada, de argumentos que demuestran las diferencias entre el significado como categoría económica social del salario en uno u otro modo de producción, y evidencian la necesidad de ir más allá de las simples apariencias, si realmente queremos entender la magnitud del reto enunciado al comienzo de estas líneas. Desde todos los puntos de vistas, resulta incorrecto trasladar mecánicamente los conceptos y categorías del capitalismo al socialismo sin analizar correctamente su esencia.

La esencia de las categorías económicas no es estática o inmutable, si realmente reflejan las relaciones económicas sujetas a cambios. El surgimiento y desarrollo de nuevas relaciones de producción implican, a su vez, el desarrollo de nuevas formas de existencia económica, nuevas condiciones y aspectos de la vida económica de la sociedad, que para ser generalizados requieren de nuevas categorías o de la necesaria modificación de la esencia de las ya existentes.

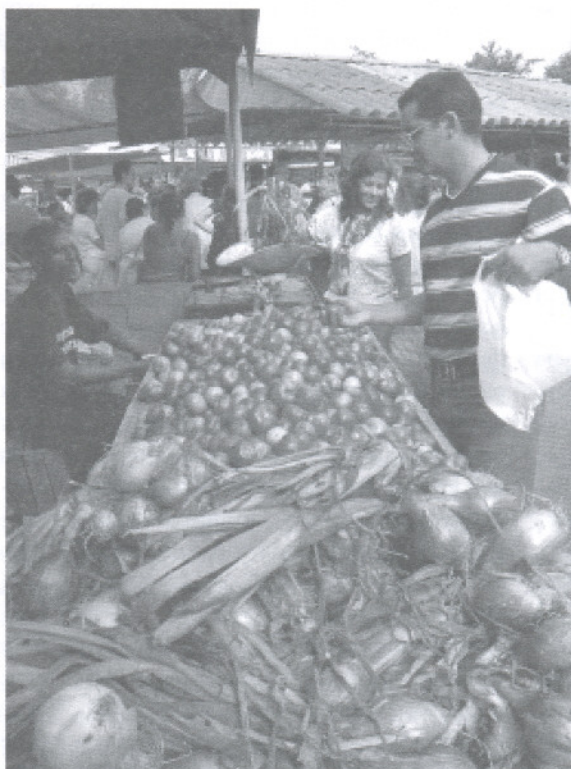
El trabajo asalariado socialista tiene sus propias regularidades y leyes determinadas, en última instancia, por los objetivos concretos y estratégicos que rigen la reproducción ampliada del propio sistema; ignorarlas o confundirlas con las del capitalismo, propiciaría la erosión de los valores fundamentales sobre los cuales debe erigirse la sociedad socialista.

Regularidades del diseño de la política salarial socialista

El diseño de una política salarial sostenible desde la óptica socialista es un asunto de gran complejidad, y requiere un enfoque integral, flexible y conciliador. Para lograrlo se necesita entender las interrelaciones que se establecen entre la producción y el consumo en el socialismo, desde la perspectiva del salario.

En lo productivo, el salario debe reflejar y distinguir la cantidad y la calidad del trabajo realizado. A partir de estas distinciones, se establece en la parte distributiva la diferenciación entre los niveles

de acceso a los bienes y servicios. En otras palabras, estas interrelaciones deben expresar el contenido de la ley de distribución con arreglo al trabajo, la cual, como mediadora entre la producción y el consumo, pierde todo su sentido si la esfera de la circulación de mercancías no garantiza los medios de consumo que permiten la correspondencia entre la medida de trabajo y la medida de consumo.



Varios factores pueden afectar la correspondencia entre ambas medidas y debilitar su manifestación como una unidad dialéctica. Uno de ellos es el nivel de maduración a nivel de cada individuo y colectivo, de la actitud socialista ante el trabajo.

La conversión real del trabajador en un propietario asociado requiere un largo proceso para que este efectivamente se sienta dueño de los medios de producción. La eliminación gradual de la enajenación con relación a los medios de producción, es la vía más efectiva para imprimirle al trabajo su nuevo contenido social, expresado en su doble carácter de obligación y necesidad social.

Es más que evidente que lo anterior no solo está matizado por situaciones provenientes de la esfera económica, sino también, y en medida decisiva, por elementos políticos e ideológicos. Se trata

de lograr estimular la eficiencia y la productividad del trabajo en el socialismo, creando la convicción de la necesidad de trabajar, no por temor al hambre y al desamparo, sino por el deseo de desarrollar el país y elevar el nivel de vida personal y familiar.

Sin embargo, la motivación del hombre hacia el trabajo no solo depende de su imprescindible evolución como ser social, sino que debe complementarse con el desarrollo de condiciones materiales, tecnológicas y organizativas. Con la mayor agilidad posible, deben eliminarse las trabas que limitan el desarrollo socialista de las fuerzas productivas, encontrando los caminos y las vías que permitan explotar las importantes potencialidades que representan la inversión en la educación de la fuerza laboral, la correcta organización del trabajo y las posibilidades de ahorrar. Lo anterior permitirá una mayor exactitud del salario, no solo como medida del trabajo en cuanto a cantidad y calidad, sino también como medida de la aportación en cuanto a resultados finales.

De una u otra manera, las situaciones anteriores pueden propiciar que se redistribuya no por los productos y servicios realmente creados, sino por la capacidad potencial del trabajador o, incluso, del diseño teórico del puesto del trabajo, que al no coincidir necesariamente con el aporte real, no posibilitaría garantizar los medios de consumo indispensables para mantener un adecuado equilibrio entre las medidas mencionadas.

Otro elemento a considerar es la contradicción distributiva que se presenta al establecer las proporciones que del producto necesario se destinan a salario y a los fondos sociales de consumo. Cuando el crecimiento de uno de los dos polos es desproporcionado, se afectan las funciones del otro elemento de la unidad. Una ponderación excesiva a favor de los fondos de consumo provoca efectos negativos para la distribución con arreglo al trabajo, que se manifiestan en una disminución de la productividad y la producción. Por otra parte, lo contrario, agudizaría las diferencias sociales y regionales, lo que resultaría contraproducente para la propia naturaleza de las relaciones de producción socialistas.

Otra contradicción distributiva que puede afectar en el largo plazo la correspondencia entre la expresión del salario como medida de trabajo y medida de consumo, es la decisión relacionada con la división del trabajo y su producto en trabajo necesario y producto necesario, de una parte, y de otra, en plustrabajo y plusproducto. Tal decisión adquiere una importancia significativa en la planificación socialista de mediano y largo plazos y está muy vinculada al mantenimiento de una adecuada correlación entre la acumulación y el consumo.

Si una parte excesivamente grande del producto nacional se dedica al consumo personal, puede afectarse el ritmo de la reproducción ampliada de la base material y técnica de la sociedad, lo que en el mediano y largo plazos afectará el crecimiento de la productividad del trabajo y, con ello, se frenaría progresivamente el mejoramiento del nivel de vida de los trabajadores. Por el contrario, si se propicia un incremento infundado del plustrabajo y del plusproducto a cuenta del trabajo y el producto necesario, inmediatamente se vería afectado el nivel de vida de los trabajadores, situación que no tardaría en repercutir negativamente en la producción.

Sobre ambas contradicciones distributivas deben precisarse dos aspectos: el primero, su carácter no antagónico en el marco de las relaciones de producción socialista; el segundo, la importancia de jerarquizar como una ley económica de carácter objetivo la necesidad de lograr el desarrollo planificado y proporcional de la economía nacional.

La relación del salario con la eficiencia y la productividad en el socialismo

De conformidad con la Ley del Valor, el intercambio de las mercancías se efectúa en consonancia con la cantidad de trabajo socialmente necesario invertido en la producción de las mismas. Esto obliga, en primer lugar, a que las inversiones individuales de trabajo en la producción de mercancías deben ser iguales a las socialmente necesarias, y los valores individuales, al valor social.

En el proceso de intercambio, los productores cuyos gastos individuales de trabajo en la producción de una mercancía sean inferiores a los socialmente necesarios, salen ganando. Aquellos que invierten más trabajo que el socialmente

necesario, salen perdiendo. Así, la esencia de la Ley del Valor consiste en la necesidad de intercambiar las mercancías en correspondencia con su valor social, lo que obliga a los productores a cuidar que los gastos de trabajo en sus producciones no excedan a los socialmente necesarios.

Es importante señalar que en las actuales condiciones de la economía y el comercio internacional, el concepto de tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía, como referencia de eficiencia y productividad del trabajo, trasciende en la mayoría de los casos las fronteras nacionales.

En el capitalismo la Ley del Valor es un regulador espontáneo de la producción mercantil. En el socialismo, entre otras leyes, la ley económica fundamental y la del desarrollo armónico y proporcional de la economía nacional son las que marcan el rumbo del desarrollo de la economía y la distribución de los recursos, al tiempo que impiden la manifestación espontánea y absoluta de la Ley del Valor. Sin embargo, esta ley objetiva del desarrollo de la producción mercantil desempeña un papel importante tanto en la esfera productiva, como en la de la circulación.

Tal jerarquización e interacción es operativamente viable, si en el accionar conjunto de estas leyes no se generan contradicciones antagónicas. La Ley del Valor sirve como base o referencia para garantizar la coherencia y sostenibilidad de la manifestación concreta de las leyes económicas específicas del socialismo, y por tanto, tenerla en cuenta es uno de los requisitos indispensables en el proceso de la planificación de la economía nacional en el corto y largo plazos.

Si el salario como medida de la cantidad y calidad de trabajo aportado a la sociedad por cada trabajador, reflejara en tendencia una inversión de trabajo superior al trabajo socialmente necesario para la producción de una determinada mercancía, el proceso productivo sería económicamente ineficiente, limitando las potencialidades del accionar de las leyes específicas del socialismo.

La equiparación y reducción de los gastos específicos de trabajo en la producción de diferentes mercancías, con relación a los socialmente necesarios, se logran por la vía del incremento sostenido de la productividad del trabajo y la eficiencia económica.

Un escenario caracterizado por una tendencia ascendente de estos elementos, permite establecer proporciones más racionales entre la distribución con arreglo al trabajo y los fondos sociales de consumo, entre la acumulación y el consumo, y con ello contribuye a asegurar la adecuada correspondencia entre las medidas de trabajo y consumo contenidas en el salario.

En estas condiciones el salario deberá mostrar una trayectoria ascendente, como expresión monetaria de la ley económica fundamental del socialismo, evidenciando que la finalidad de la producción es la satisfacción de las crecientes demandas materiales y espirituales de la población.

Para garantizar que un incremento del salario nominal, es decir, de la expresión monetaria del mismo, se concrete en una elevación del poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores, generalmente se requiere que disminuya, o al menos se mantenga constante, la magnitud de salario que corresponde a cada unidad de producción, a pesar del referido incremento salarial. De lo anterior se deduce que el crecimiento del salario no debe superar el crecimiento de la productividad del trabajo.

Cuanto más productivo es el trabajo, más artículos crea en determinado tiempo laboral y, por consiguiente, menor es el valor de cada artículo. Y viceversa, cuanto menor es su productividad menos artículos se produce por unidad de tiempo; por tanto, mayor es el costo de cada uno de ellos. La productividad del trabajo varía en dependencia de los siguientes factores: a) de las particularidades naturales y de los hábitos productivos adquiridos por los trabajadores; b) de las condiciones naturales del trabajo (fertilidad del suelo, riquezas en cuanto a recursos naturales, etc.); c) del perfeccionamiento progresivo de la organización del trabajo, que depende del perfeccionamiento de los métodos de producción, la aplicación de los logros científicos y técnicos, etcétera.

En la práctica, el crecimiento de la productividad del trabajo debe superar el crecimiento del salario, incluso de aquellos trabajadores vinculados directamente a la producción material; entre otras razones, debido a que una parte del ahorro generado por el aumento de la productividad debe ser destinado al desarrollo de los fondos de consumo y al perfeccionamiento tecnológico del pro-

ceso productivo social, con el propósito de crear las condiciones para el incremento sostenido de la productividad a nivel social en el mediano y largo plazos.

Una reforma salarial no fundamentada en un incremento de la productividad del trabajo, que abarque una parte considerable de los trabajadores del Estado o la totalidad de los mismos, requerirá un incremento del producto necesario a expensas del plusproducto, o del incremento de la participación del salario en el total del trabajo necesario para que su resultado no se traduzca en una erosión del poder adquisitivo de los salarios.

Ambas alternativas constituyen fuentes transitorias para el crecimiento del salario y requieren ser complementadas en el mediano plazo por una aceleración de los ritmos de crecimientos de la productividad del trabajo, que permita restablecer las proporciones adecuadas entre el trabajo necesario y el adicional, y entre los componentes del trabajo necesario.

El salario y el equilibrio monetario

La no correspondencia entre las medidas de trabajo y de consumo contenidas en el salario, más temprano que tarde se manifestará en el plano macroeconómico como un desequilibrio monetario, evidenciándose la estrecha relación que debe existir entre el diseño de la política salarial, la administración y planificación del poder adquisitivo de los salarios y la política monetaria en el socialismo.

En términos generales, la política monetaria puede definirse como la acción emprendida por los bancos centrales, para modificar la cantidad, la disponibilidad y el valor del dinero, con el fin de contribuir al logro de los objetivos básicos de la política económica. Comúnmente, los objetivos principales de la política monetaria son la estabilidad de los precios y el crecimiento económico. En el socialismo ambos objetivos no constituyen un fin, sino un medio para contribuir a la preservación y gradual elevación del poder adquisitivo de los salarios.

Para entender con mayor claridad estas cuestiones, es conveniente realizar dos precisiones. La primera, introducir la definición fondo salarial, asociada a la cantidad de dinero que se pone en circulación por concepto de pagos de salarios en un período determinado, y que agrega

el contenido cualitativo del salario, analizado con anterioridad, en un monto cuantitativo de dinero en términos macroeconómicos.

La segunda, reiterar algo ya conocido. Si la cantidad de dinero en circulación o la oferta monetaria no se corresponde con la cantidad de bienes y servicios ofertados, se generará un desequilibrio monetario, que en dependencia de los mecanismos de formación de precios y distributivos se traducirá en fuente generadora de inflación o de escasez.

En cualquiera de los dos casos, las consecuencias son negativas, ya que erosionarían la funcionalidad del salario, vía poder adquisitivo, y con ello los principios básicos de distribución de la sociedad socialista, afectándose la actividad productiva y generándose condiciones que, lejos de mitigar la situación, la profundizarían.

En la planificación socialista es indispensable tener en cuenta que el fondo salarial es una de las principales fuentes de expansión de la oferta monetaria, y que, como característica distintiva, presenta inevitablemente una tendencia creciente, incluso, sin que se produzcan incrementos salariales a partir de reformas generales o sectoriales.

Esta dinámica creciente pudiera definirse y cuantificarse como una tasa natural de crecimiento, que debe tener su contrapartida en la trayectoria de la producción de bienes y servicios que se ofertan para ser consumidos por la po-

blación a partir de sus ingresos monetarios.

Diversos son los factores que inciden en este comportamiento tendencial del fondo salarial; los incrementos en términos netos de la cantidad de trabajadores, consecuencia, por una parte, del mejoramiento de la calidad de vida y la esperanza de vida al nacer, y por la otra, los esfuerzos del Estado por garantizar el empleo, en especial a las nuevas generaciones, y la constante elevación de la calificación y superación de la fuerza de trabajo.

Adicionalmente, otra cuestión a considerar es que la política económica del socialismo, ante cualquier perturbación interna o externa que afecte el nivel de actividad económica, no utiliza los instrumentos tradicionales de ajustes de las economías de mercado que, en última instancia, sacrifican el nivel de empleo y, por tanto, el bienestar de los trabajadores y su familia, en aras de lograr el equilibrio macroeconómico.

Tal situación pudiera explicar la existencia de presiones inflacionarias, incluso en períodos de baja actividad económica, lo cual, a primera vista, parecería poco probable y no muy acorde con los preceptos más difundidos en términos de teoría económica.

La relación existente entre el diseño de la política salarial, la administración y planificación del poder adquisitivo de los salarios y la política monetaria en el socialismo, desde la perspectiva del equi-



libro monetario macroeconómico, debe estar fundamentada en una de las leyes económicas universales: Ley de la Circulación Monetaria.

Esta ley determina la cantidad de dinero que debe circular en la economía en un momento dado, a partir de la necesidad de mantener las proporciones necesarias entre la cantidad de dinero en circulación y el monto de bienes y servicios a realizar. Su inobservancia conduce a que los canales de la circulación se vean desbordados por una cantidad excesiva de dinero y a su desvalorización vía inflación o escasez. En el socialismo esta ley adquiere su especificidad al existir la posibilidad de utilizarla de manera planificada.

En definitiva, la planificación del nivel y de los ritmos de crecimiento del salario en la economía nacional requiere la observancia de una adecuada correspondencia entre el fondo salarial y la masa de mercancías y servicios que los trabajadores van a comprar con su salario. Esto significa que los ritmos de crecimiento del salario deben vincularse con los ritmos de crecimiento de la oferta de estas mercancías y servicios.

Por último, es conveniente aclarar que en un contexto analítico más general deben considerarse no solo los ritmos de crecimiento del salario, sino los de otras fuentes de ingresos de la población y la dinámica de los precios, entre otros factores, con el objetivo de asegurar la integralidad del proceso de planificación.

Conclusiones

Las reflexiones expuestas con anterioridad evidencian la importancia y singularidad del salario como categoría económica en el socialismo, así como la necesidad de considerarlo una de las herramientas fundamentales para la construcción de la nueva sociedad.

El diseño, la gestión y la administración de la política salarial en el socialismo exige la adecuada comprensión y articulación de las leyes económicas que distinguen este modo de producción. En tal sentido, el salario como variable económica tiene la capacidad de sintetizar la congruencia entre el modo de enfocar la política económica y el carácter objetivo de la manifestación de estas leyes, sirviendo de referencia para evaluar la calidad de la ponderación asignada a los factores objetivos y subjetivos en la de-

terminación de la política económica y social.

La subestimación de los factores objetivos y la exageración de los subjetivos conducen al voluntarismo en la política económica. Sin embargo, la exageración del carácter determinista de las leyes objetivas conlleva la negación de la posibilidad de influir concientemente en la transformación de la sociedad.

Como se mencionó al inicio, actualmente enfrentamos el reto de restablecer la esencia socialista del salario, lo cual significa mucho más que lograr un incremento nominal, incluso, más que un aumento a corto plazo de su poder adquisitivo real, condición que resulta necesaria pero no suficiente, si el objetivo final es la consolidación y sostenibilidad del socialismo.

Para lograr restablecer los atributos cualitativos que distinguen el salario como una herramienta imprescindible en la construcción del socialismo en nuestro país, se requiere un enfoque integra-

dor, que abarque la mayoría de los aspectos de nuestra vida social y económica; entre ellos: reorganizar nuestras cadenas y esquemas productivos; lograr mayor eficiencia y productividad; elevar la conciencia socialista y la cultura económica de nuestro pueblo; perfeccionar el control sobre los recursos económicos; establecer mecanismos socialistas de distribución y redistribución más efectivos; maximizar las potencialidades productivas y distributivas que ofrece el ahorro; consolidar la integralidad de la planificación económica; fundamentar la sustentabilidad de nuestras políticas sociales, a partir de una mayor racionalidad de los equilibrios macroeconómicos y sectoriales que las sustentan en el mediano y largo plazos, así como la implementación de reformas salariales generales y sectoriales que estimulen el avance hacia estos propósitos, al mismo tiempo que sean el resultado y el reflejo de las capacidades creadas en el propio empeño.

Bibliografía

- Avsénov, A. y otros (1976): *Economía Política del Socialismo*. Editorial Orbe, La Habana.
- Codina Jiménez, Alexis (1980): Los estímulos materiales y morales en el socialismo. *Revista Economía y Desarrollo*, No. 56.
- Colectivo de autores (1975): *Curso de Economía Política*. Tomo II, Universidad de Lomonosov. Editorial Orbe, La Habana.
- Linares, Luis (1981): Las categorías esencia y fenómeno en el análisis del salario. *Revista Economía y Desarrollo*. No. 64.
- Marx, Carlos. (1974): *El Capital*. Editorial Cartago. Tomo 1.
- Marx, Carlos. (1975): *Crítica al Programa de Gotha*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- Marx, Carlos (1975): *Salario, precio y ganancia*. Editorial Progreso, Moscú.
- Sánchez Noda, R. y otros (2002): *Economía Política de la Construcción del Socialismo: fundamentos generales*. Editorial Félix Varela, La Habana.
- Soberón, Francisco (2005) Intervención en la Asamblea Nacional del Poder Popular. *Revista del BCC*, Año 8, No.4.
- Rumiántsev, A. (1980): *Economía Política del Capitalismo*. Editorial Progreso, Moscú.

★ *Director de Política Monetaria
Banco Central de Cuba*

El lavado de dinero y el siglo XXI

JOSÉ L. RODDA ROMERO*

¿Se permitirá que los lavadores de dinero continúen perfeccionando las habilidades y las formas de actuar para burlar los procedimientos preventivos y de enfrentamiento al lavado de dinero?

A pesar de todas las leyes, regulaciones, normativas, programas informáticos y unidades de inteligencia financiera para combatir ese azote, no quedan dudas de que se seguirá lavando dinero.

Fuentes internacionales informan que son más de 500 mil millones, pudiendo llegar al millón de millones de dólares al año, y se dice que EE.UU. es el país donde más se lava.

En el ámbito internacional el lavado de dinero sucede, fundamentalmente, porque no siempre existe la respuesta adecuada de prevención, o hay contubernio, o se utilizan subterfugios sofisticados para burlar los bancos y estos no son capaces de detectarlo.

También puede suceder por el actuar inescrupuloso de personas con cargos importantes en empresas y gobiernos en otras partes del planeta, las cuales mediante negocios fraudulentos o por influencias personales contratan servicios, construcciones y otros trabajos, recibiendo cuantiosas sumas de dinero que invierten en la compra de tierra o en la creación de empresas a nombre de terceras personas.

Corre el siglo XXI y pasó el tiempo de la ley seca, por la que mafiosos estadounidenses obtenían sumas exorbitantes de efectivo, negociadas principalmente en lavanderías de Chicago.

En el siglo XXI no existe un Meyer Lansky, reconocido financista mafioso es-

tadounidense, que de los años 30 a los 50 del siglo pasado vivió intermitentemente en Cuba, al amparo de gobiernos corruptos, y que con su presencia trasladó parte del polo mafioso de EE.UU., realizando jugosos negocios ilícitos para obtener fabulosas ganancias que se lavaban en bancos creados por esa mafia en nuestro país.

Esa etapa terminó al triunfar la Revolución el 1º de enero de 1959. Hoy el sistema bancario nacional es estable y fuerte, y no sufre de ese mal endémico en esos años, aunque no quiere decir que está exento de ataques para intentar lavar dinero.

Algunas acciones del lavador

Si de formas de lavar dinero se trata, hay varios ejemplos ilustrativos:

Un criterio bien fundado es el referido a la posibilidad real que presentan los "fondos de inversiones libres" para lavar dinero. Resulta bastante complicado conocer las fuentes de los grandes capitales de que disponen para realizar inversiones. A esos fondos hay que contraponerle la decisión de conocerlos y de investigar rigurosamente todo lo relacionado con su constitución. Ha habido casos en que se les ha solicitado la documentación que identifique quiénes son sus asociados, de dónde proviene el capital, así como la entrega de documentos bancarios que los avalen, estados financieros y otros documentos; casi inmediatamente hacen mutis, se retiran y no aparecen más.

Modernidades de lavadores a tener en cuenta:

- Inversión de grandes sumas de dinero ilícito dedicado a comprar animales exóticos y obras de arte.

- Inversiones en empresas de servicios en general, que obtienen mucho dinero en efectivo: pizzerías, venta de ropa, utensilios de ferretería, construcción de inmuebles y agencias de turismo, con el objetivo de mezclar lo lícito con lo ilícito.
- Compra de oro.
- Inversión en empresas inmobiliarias.

Otra forma de lavar dinero es la familiar, donde varios miembros tienen cuentas bancarias que utilizan para depositar el dinero lícito de algún negocio con el ilícito y, posteriormente, extraer pequeñas cantidades de efectivo, tratando de no levantar sospechas y de que no se perezca la institución financiera.

También crean empresas pantallas—solo existen en papeles—, y en su nombre realizan operaciones financieras, usualmente de baja entidad para que no se le dé seguimiento a las transacciones. Por lo general, se encuentran en los paraísos fiscales.

El lavador también puede comprar bienes o instrumentos monetarios en efectivo, a saber: automóviles, propiedades, joyas, giros bancarios y postales, cheques de gerencia o de viajero, y valores, con el efectivo originado de la actividad criminal.

Existen las compañías de fachada, que puede ser una empresa legítima que mezcla los fondos ilícitos con los propios lícitos; puede estar ubicada físicamente en un local y tener únicamente un frente comercial.

Hay lavadores de dinero que en otros países compran una propiedad con el pro-

ducto ilícito, por un precio declarado significativamente mucho menor que el valor real y, posteriormente, la venden a otro precio.

En ocasiones, cuando el dinero se obtiene del tráfico de drogas, utilizan los llamados "pitufos" —personas que, por el pago de una cantidad pequeña de efectivo, se dedican a cambiar la moneda del país por dólares, que entregan al mafioso, a fin de que este pueda continuar cumpliendo las etapas del circuito del lavado de dinero.

Se han detectado casos de lavadores sorprendidos en frontera tratando de exportar fraudulentamente grandes cantidades de dinero en efectivo. Ante estos hechos, las autoridades aduaneras han elaborado normas más estrictas y se han desarrollado nuevos equipos electrónicos para detectar cualquier anomalía en los medios que utilizan las personas para trasladar sus efectos personales.

Y por último, cuando el lavador ha logrado depositar el efectivo en cuentas bancarias, casi inmediatamente, como otra variante, puede comenzar a realizar transferencias múltiples, conformando una red de destinatarios, con el objetivo de tratar de esconder su procedencia.

Paraísos fiscales

Existen los llamados paraísos fiscales, que permitan al lavador privilegios y seguridades del secreto bancario, y donde son casi nulas las normas preventivas y de supervisión hacia donde se transfieren grandes sumas de dinero ilegal. Se afirma que en estos paraísos no se identifica al cliente y mucho menos se aplica la política de "Conozca a su cliente".

Los paraísos fiscales gozan de popularidad entre los grupos mafiosos, debido a que son considerados un buen destino de fondos ilícitos, que quedan fuera del alcance de posibles investigaciones sobre el origen del dinero y su conversión a fondos lícitos. Es una práctica cotidiana que las mafias aprovechen los privilegios de remitir el dinero a estos paraísos fiscales.

Acciones de respuesta

Existen organismos internacionales como el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) con sede en París, Francia, y el Grupo de Acción Financiera del Caribe o de América del Sur, que ana-

lizan las topologías más recurrentes utilizadas por los mafiosos al intentar el lavado de dinero, con el objetivo de elaborar recomendaciones para enfrentarlas.

Año tras año en diferentes países se reúnen expertos en antilavado y se realizan seminarios internacionales, con el fin de analizar las nuevas formas que el crimen organizado emplea para volver lícito el dinero obtenido ilícitamente, establecer las respuestas más adecuadas y proponer su aplicación por los sistemas bancarios.

Para combatir a los lavadores, los países aprueban leyes que tipifican el lavado de dinero como delito, y han elaborado programas antilavado y creado *software* informáticos para apoyar las acciones de prevención, detección y enfrentamiento al lavado de dinero.

En más de 100 países se han creado las unidades de inteligencia financiera, encargadas, por Ley, de recibir de los sujetos obligados los reportes de operaciones sospechosas supuestamente relacionadas con lavado de dinero, los cuales se analizan y, de acuerdo con el resultado obtenido, se informan a las autoridades policíacas para su investigación.

En este entorno internacional, los especialistas cubanos se preparan mediante cursos impartidos por expertos en antilavado de otros países, así como en cursos dados por técnicos cubanos en centros de estudio de nuestro país, incluido el Centro Nacional de Superación Bancaria.

Los oficiales de cumplimiento del sistema bancario nacional se capacitan sobre el tema, y está programado realizar su certificación profesional después de pasar y aprobar un cuarto curso de habilitación en el Centro Nacional de Superación Bancaria (CNSB) y en las direcciones provinciales del BPA y BANDEC, con la correspondiente evaluación de su jefe inmediato.

Como parte de la voluntad política de prevención del sistema bancario nacional en 2009, el CNSB prevé impartir un curso de postgrado sobre lavado de dinero y otro sobre la función de cumplimiento.

Se parte del criterio de que el trabajador bancario, independientemente de su especialización y funciones, necesita conocer aspectos legales y posibles acciones de los lavadores de dinero, así como profundizar en las normas que

rigen la prevención y enfrentamiento en el sistema bancario nacional.

Las normas de Cuba para enfrentar el lavado de dinero han tenido en cuenta las 9 y 40 recomendaciones del GAFI, a partir de las características y condiciones de nuestro sistema socioeconómico y su desarrollo. Esas normas se han replicado en los manuales de instrucciones y procedimientos de los bancos cubanos, atendiendo a los segmentos de clientes, los productos que se les ofertan y a los efectos utilizados para las transacciones bancarias.

La prevención y el enfrentamiento a este delito forman parte de la estrategia aprobada por el Consejo de Dirección del Banco Central de Cuba en marzo de 2008. Nuestro deber es cumplir con rigurosidad todo lo que esté normado; tenemos que ser capaces de tender una defensa impenetrable contra los lavadores de dinero. Nuestro sistema es la punta de lanza para el enfrentamiento de este flagelo, que recorre el mundo como una realidad tangible, pero que puede ser derrotada.

Los más de 25 mil trabajadores bancarios cubanos profundizan sus conocimientos autodidactamente y asimilan nuevas herramientas informáticas, con el objetivo de cumplir estrictamente sus funciones e incrementar razonablemente la calidad de los servicios que se brindan a los clientes y, a su vez, cumplir las medidas de prevención y enfrentamiento a las ilegalidades.

Pensar, meditar y emplear el sentido común ante nuevas situaciones; aumentar constantemente los conocimientos; aplicar rigurosamente las normas de prevención; ser inflexibles con lo mal hecho y con el exceso de confianza, y no aceptar lo que puede comprometer el servicio que se presta al cliente, son conceptos de oro del honor del trabajador bancario.

Esta es la llave para mantener el sistema bancario nacional fuera del alcance del lavador de dinero.

★ *Director de Gestión General
Oficina de Supervisión Bancaria
Banco Central de Cuba*

2008 ha sido un año tenso y 2009 lo será aún más

MARÍA ISABEL MORALES CORDOVA*

La tensión vivida por las variadas e importantes tareas acometidas durante el año 2008 por el sistema bancario cubano, en medio del impacto que genera la actual crisis financiera internacional, e inmerso en una situación económica agravada por el paso de tres ciclones, fue destacada el 22 de diciembre último por el ministro presidente del Banco Central de Cuba, quien aseveró que los próximos doce meses podrían ser, incluso, de mayores demandas para los bancarios.

Al hacer el resumen del trabajo del sistema bancario, esta vez en el hermoso escenario de la Basílica Menor del Convento San Francisco de Asís, el titular comentó que no parece que habrá cambios sustanciales en el panorama financiero internacional; que indiscutiblemente, eso incide en mayor o menor medida en la labor de todos los sistemas bancarios y financieros del mundo, y demandará una labor más profesional y esforzada de nuestros especialistas y directivos.

En su tradicional recorrido por las tareas acometidas, Soberón comentó que el tiempo es quien juzga las cosas y actúa como un escultor que esculpe el carácter de las personas, así como pone a prueba la fortaleza de las instituciones y cada año deja su impronta particular.

Si bien a fines de los 90 fue la etapa de creación de instituciones y luego sobrevino la de la consolidación de cada

paso nuevo que se diera, el año 2008 ha sido especialmente difícil por la confluencia de la crisis internacional y el azote de la naturaleza, lo cual ha exigido renegociar obligaciones con inteligencia y firmeza, en correspondencia con los flujos externos que recibimos. Se ha puesto a prueba, dijo, nuestro temple, nuestra capacidad de enfrentar situaciones adversas, y esto ha servido para medir la entereza de nuestros cuadros y trabajadores.

Consideró que el año 2009 será de grandes retos y que estamos atravesando un ciclo difícil, tenso, de la economía mundial, pero sostuvo que el sistema bancario nacional dispone de los seres humanos capaces de encontrar las mejores soluciones para salir adelante.

Entre las labores fundamentales desarrolladas por el BCC citó el control de cambio, que ha logrado flexibilizarse sin perder sus requerimientos fundamentales de control, y ya en el presente se llevan a la Comisión de Aprobación de Divisas solamente las operaciones equivalentes a un millón de USD y más.

Se ha laborado, además, en el mejoramiento del sistema de cobros y pagos, cuya situación actual es muy diferente a la de hace menos de un lustro, con una reducción considerable de las cuentas vencidas.

También se refirió al área de política monetaria, que cuenta con instrumentos más eficaces y adecuados para la



toma de decisiones que requiere la nación.

Se han experimentado mejoras, asimismo, en los datos ofrecidos por la Dirección de Estadísticas Monetarias, que son utilizados no solo en el ámbito doméstico, sino también para reportes internacionales, como los solicitados por la CEPAL.

Soberón precisó que la Vicepresidencia de Objetivos Estratégicos ha desplegado una ardua labor, que toma como base la visión colectiva. Entre sus misiones, ha estado atender las 192 quejas recibidas de la población, en su inmensa mayoría relacionadas con cuestiones de atención y eficacia del



un poco más de un 0,20% de problemas. Aseveró que ya operan 320 cajeros en el país, una cifra todavía insuficiente, y han sido emitidas 1 millón de tarjetas magnéticas. También se ha registrado un notable crecimiento en las operaciones por banca telefónica y deberá crecer mucho más, insistió, pues ello facilita los trámites de la población y permite que las personas no necesiten acudir a una sucursal a efectuar pagos.

Sobre CADECA destacó su crecimiento en 30 nuevas oficinas, hasta alcanzar ya las 406 cajas en toda la isla.

Acerca del BPA, que en mayo último arribó a su 25 aniversario, destacó el importante papel que está desempeñando, al financiar 4,8 millones de artículos electrodomésticos a un costo

servicio, y nunca con cuestiones materiales de mobiliario o comodidades.

Una mención particular recibió el tema del enfrentamiento al delito y las ilegalidades, acerca del cual aclaró que se ha estado trabajando bajo una permanente alarma de combate, donde los supervisores constituyen una valiosísima avanzada, pues este es un combate que requiere valentía y equilibrio en los juicios y opiniones. Informó que existe una estrategia a cumplir en tres años; que se le han dedicado al asunto 19 puntos en 13 consejos de dirección, y que hasta el tercer trimestre de 2008 los planes de prevención han sido discutidos en unas 3525 reuniones de sucursales. Adicionalmente, se realiza anualmente un taller donde se debaten con entera claridad todos los asuntos vinculados con el tema, se intercambian experiencias y se reflexiona con profundidad, toda vez que no se puede ceder un ápice en este trabajo, ya que la banca seguirá siendo blanco preferido de la delincuencia y todavía es posible que se den casos de reblandecimiento de algunas personas.

Acerca del trabajo de cuadros consideró positivo lo avanzado en materia de documentaciones y reglamentaciones, de trabajo metodológico y normativo, y más que ello, consideró que la efectividad se puede apreciar en la calidad humana y profesional de las personas



que están dirigiendo el sistema: austeros, humildes, revolucionarios, honestos y trabajadores, características que permiten que allí donde estén, los problemas se enfrenten y resuelvan.

Asimismo, mencionó los avances experimentados por el Centro de Información Bancaria y Económica, el Centro Nacional de Superación Bancaria y la Dirección de Seguridad y Protección.

Más adelante, informó que la red de cajeros que opera SIBANC realiza ya unos 26 millones de operaciones, con apenas

de 10 mil millones de pesos. El 96,6% de los créditos otorgados se está cobrando sin problemas y esta es una tarea a la que los trabajadores de esa entidad deben continuarle otorgando toda la importancia, indicó, para no retroceder.

Sobre el BANDEC destacó su intensa labor con el sector empresarial y las medidas más recientemente adoptadas para favorecer el desarrollo del sector agrícola y la entrega de alimentos a la población, mediante la aceptación de facturas que luego deben ser cobradas.

Esta es una experiencia que ya se aplica a unas 3 000 cooperativas.

Banco Metropolitano, por su parte, se distinguió por mantener un buen trabajo para el pago a jubilados, por los avances hacia la unificación de los dos actuales centros de contabilidad centralizada, así como por el incremento en el pago por tarjetas de banda magnética.

En tanto, sobre el Banco Nacional de Cuba destacó la variedad de mercados con que opera, la prontitud con que deben ser hechas las transacciones y toda la seriedad que ha acompañado el trabajo de esa entidad, con representantes en China y Francia.

A los trabajadores del Banco Exterior de Cuba les solicitó que, dadas las nuevas coyunturas internacionales, el año 2009 sea el momento de poner una vez más a prueba todas las reservas creativas de ese colectivo para poder acometer las complejas negociaciones con nuestros acreedores, algo similar a lo que solicitó a los especialistas del Banco de Inversiones, que deberán trabajar en escenarios prácticamente nuevos y siempre adversos.

Acerca de BICSA y BFI destacó que este año han prestado un servicio de inconmensurable valor al país, con su trabajo abnegado y profesional, y fue presentado a los asistentes un grupo de trabajadores de esas entidades destacados en su labor.

Finalmente, el ministro presidente recordó palabras de nuestro héroe nacional, que celebran el esfuerzo y el sacrificio como elementos que engrandecen las obras humanas, y recordó que las personas se engrandecen con las pruebas y con las tareas difíciles y ese ha de ser el concepto que quede en cada uno de nosotros.

Durante el acto fueron entregados diplomas de reconocimiento al trabajo destacado en el sistema bancario durante 40 años, así como a los cuadros destacados. Fueron mencionados además, Evelio Ley Testa y Alejandro Suárez Valdivia, dos jóvenes que permanecen en la Isla de la Juventud cumpliendo con el llamado de la UJC nacional para la reconstrucción de ese territorio devastado por los huracanes.

Recibieron diplomas por 40 años de labor ininterrumpida en el sistema bancario:

Por el Banco Central de Cuba

Julio César Guerrero Valdés

Por el Banco Exterior de Cuba

Nelson Argüelles Betancourt

Por el Banco Popular de Ahorro

Raúl Amado-Blanco Fernández

Por el Banco Metropolitano

Mercedes Villa Prieto

Recibieron diplomas de reconocimiento como Cuadro Destacado del sistema bancario en 2008:

Por el Banco Central de Cuba:

Amelia Morales Domínguez

Juan Rafael Osés López

Arminda García González

Por el Banco de Crédito y Comercio

José Lázaro Alari Martínez

Esteban Mc Carthy Portuondo

Isidro Omar Maceira González

Nancy Alomá Tarrío

Mercedes Álvarez Hernández

Pedro Lucas Ramos Lezcano

Nancy Suárez López

Regla Salgado Gandarilla

Por el Banco Popular de Ahorro

Raúl Amado-Blanco Fernández

Armando Váldez Herrera

Silvia Águila Sosa

Fela María Hernández Blanco

Idania Rodríguez Rojas

Bárbara D. Mirabal Aranda

Belkis Zaida Remón Gay

Por el Banco de Crédito y Comercio

Telvia Rojas Morel

Julio Morales Díaz

Francisca López Naranjo

María Elena Díaz Ramírez

Francisco Apud Victoria

Por el BICSA

Reinol Amigo González

Rafael Martín Méndez

Paulina Brenda Pagán Caballero

Por el Banco Exterior de Cuba

Neysa Delgado Denis

Marta Wilson González

Por el BICSA

José Julio Rodríguez Falcón

Por el BNC

Diana Amelia Fernández Vila

Por CADECA

José Frómata Paján

Evelyn Hernández Mojeda

Por el Banco Metropolitano

Ivette Díaz Freyre

Gladis del Collado Castillo

Alina González Serret

Nancy Díaz Pallín

Juana Nancy Mesa Pérez

DÍA DEL ECONOMISTA

Che Guevara, primer presidente revolucionario del Banco Nacional de Cuba

TOMÁS MANUEL RODRÍGUEZ FEBLES*

El nombramiento del comandante Ernesto Che Guevara como presidente del Banco Nacional de Cuba, el 26 de noviembre de 1959, marcó un hito en el desarrollo del sistema bancario en nuestro país, y además introdujo la triunfante Revolución en el aparato que era la máxima expresión del capital financiero en nuestra Patria, así como su ejemplo de revolucionario intachable e íntegro.

En el congreso constituyente de la Asociación Nacional de Economistas de Cuba, celebrado en la ciudad de La Habana los días 13 y 14 del mes de junio de 1979, "Año 20 de la Victoria", se instituyó el 26 de noviembre como "Día del Economista", en honor al comandante Ernesto Guevara de la Serna, atendiendo a que en igual fecha del año 1959 fue nombrado primer presidente revolucionario del Banco Nacional de Cuba.

Este acuerdo no solo expresa el inmenso cariño y respeto que todos los economistas cubanos sentimos por el Che, sino también significa que el nombramiento de una figura de tanto prestigio en la dirección de la Revolución orientaba un nuevo camino en la lucha por la defensa y el desarrollo de nuestra economía.

Toda su acción desde el 26 de noviembre de 1959, en que fue nombrado presidente del banco, hasta el 23 de febrero de 1961, en que cesó en sus funciones,

fue dedicada, sin un momento de descanso, a defender la economía y a crear las bases para alcanzar niveles superiores en el papel que el banco y las finanzas debían jugar a favor de la causa revolucionaria.

En ocasión del aniversario 50 de este hecho histórico, la Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba y todos sus afiliados se aprestan a celebrarlo como el "Día del Economista", con múltiples actividades a lo largo y ancho del país, expresando en cada una de ellas el homenaje al Che, con nuestra total dis-

posición como profesionales revolucionarios, a ser cada día más útiles en la construcción y perfeccionamiento de nuestra sociedad socialista, en honor a su intachable ejemplo.

En fecha tan significativa, al tomar posesión el comandante Guevara de su alto cargo al triunfo de la Revolución, se podía apreciar que la banca en Cuba estaba en manos de la burguesía financiera internacional, al tiempo que igualmente el capital operativo financiero se encontraba en su mayoría en poder de los bancos extranjeros, aunque los bancos cu-



En su despacho del Banco Nacional de Cuba.

banos se habían desarrollado suficientemente como para competir con ellos en algunos sectores.

No obstante, tanto las empresas nacionales bancarias como las extranjeras, estaban controladas de una forma directa por el centro financiero del imperialismo norteamericano, donde los bancos dominaban y decidían la vida económica del país, conservando la estructura deformada de nuestra vida económica, basada en el monocultivo, y ahogando aquellos débiles intentos que se hicieron para diversificar e industrializar el país.

El comandante Guevara, en su intervención con motivo del ciclo de conferencias del Banco Nacional de Cuba, celebrado el 20 de octubre de 1960, señalaba:

"Al llegar el gobierno revolucionario al poder, se devolvió la presidencia del banco, así como la vicepresidencia a quienes la habían ostentado o detentado antes del 10 de marzo de 1952, o hasta el mismo 10 de marzo. A poco de andar la Revolución, se vio que había un cuello de botella, donde los programas económicos y los deseos de avance rápido de la Revolución quedaban estrangulados, y era, precisamente, a nivel de las instituciones de crédito."

La situación anterior obligaba a la Revolución a tomar medidas fundamentales para garantizar su supervivencia, todas ellas relacionadas directamente con nuestros medios de producción.

En este sentido, se nacionalizaron los medios fundamentales de producción, incluidos los bancos, los cuales trataban de poner trabas y obstaculizar, unas veces abierta y otras de forma solapada, las diferentes medidas del gobierno revolucionario, con el fin de quebrantar la base económica de la Revolución.

Ello nos recuerda la frase sellada por Lenin en 1917, donde expresaba: *"Los bancos modernos están tan estrecha e indisolublemente entrelazados con el comercio y con la industria, que sin poner la mano sobre ellos, no puede hacerse absolutamente nada serio, nada democrático-revolucionario"*. Este pensamiento cobraba absoluta validez en la Cuba revolucionaria de 1959 y motivó la toma de las siguientes medidas:

- Se nacionalizó el comercio exterior.
- Se nacionalizaron el crédito, las divisas y la emisión del circulante monetario por parte del banco.

- Se incorporó la banca a una estructura regida por una sola oficina central, con un único sistema contable y de procedimientos.
- Se estableció un sistema de contabilidad único para los organismos y empresas estatales.

Dicha estrategia respondía a que, aún dentro de las filas de la Revolución se encontraban elementos que, por sus intereses de clase, oponían tenaz resistencia y obstáculos en el camino emprendido, y contra los cuales todavía habría de librarse una firme e intransigente lucha por parte de los revolucionarios.

Es el 26 de noviembre de 1959 en que, por el Decreto No. 2261, el gobierno revolucionario designa presidente del Banco Nacional de Cuba al comandante Ernesto Guevara de la Serna, sustituyendo a Felipe Pazos y Roque, quien desde los primeros días del triunfo revolucionario venía fungiendo en ese cargo y poco tiempo después traicionaría a la Revolución.

El invicto guerrillero de la Sierra Maestra y de la invasión asumía la presidencia del Banco Nacional de Cuba en momentos claves del acontecer revolucionario.

Múltiples fueron las medidas que como presidente del Banco Nacional de Cuba tomó el comandante Guevara, pudiendo señalarse, entre ellas, las siguientes:

- Decretar la administración total y absoluta de todas las empresas extranjeras y nacionales, que trataron de evadir, entorpecer o dilatar la aplicación de las disposiciones contenidas en la Ley 730 de febrero de 1960 del Banco Nacional de Cuba, con el fin de garantizar su patrimonio y derecho.
- Revocar el convenio de pagos de cheques del Estado, con fecha 21 de julio de 1954, por el cual se establecía que los bancos pagarían, por cuenta del Estado, a través de sus respectivas oficinas, los cheques expedidos por sus pagadores oficiales, y que, por la prestación de este servicio, el Estado abonaría a cada banco una suma mensual, de acuerdo con el total de cheques que le fueran presen-

tados por los mismos a través de la Cámara Nacional de Compensaciones, definiendo que dicho servicio se prestaría gratuitamente por las agencias del Banco Nacional de Cuba.

- Unificar los métodos y sistemas, así como la contabilidad de todas las oficinas bancarias del país, re-fundiéndose en el centro rector, o sea, el Banco Nacional de Cuba.

En ese breve período de tiempo que el Che asumió las funciones de presidente del Banco Nacional de Cuba, además de las trascendentales medidas enumeradas en el empeño de su cargo, donde fungió como actor protagónico, resulta necesario destacar su relevante participación en el establecimiento de las relaciones comerciales y crediticias con los países socialistas.

En especial, podemos mencionar el acuerdo suscrito con la URSS en diciembre de 1960, en que el hermano pueblo de Lenin se comprometía a comprarnos 2 700 000 toneladas de azúcar, en el caso de que se llevara a efecto la amenaza de los EE.UU. de no adquirir su cuota en el año 1961.

Habida cuenta de todo lo anterior, en apretada síntesis podemos constatar que el trabajo desarrollado por el comandante Ernesto Guevara no se circunscribe solamente al ejercicio de sus funciones como presidente del Banco Nacional de Cuba, sino que se enmarca en un contexto mucho más amplio, donde se destaca igualmente su magisterio al frente del Ministerio de Industrias, debiendo inscribir su labor por su entrega y magnitud en la obra de la Revolución cubana.

Cada *"Día del Economista"*, en recordación del *"Guerrillero Heroico"*, debemos hacer nuestras las palabras del Comandante en Jefe Fidel Castro Ruz, en ocasión de la velada solemne llevada a cabo en memoria del comandante Ernesto Che Guevara, en la Plaza de la Revolución el 18 de octubre de 1967: *"¡Y buscaremos siempre en el ejemplo del Che la inspiración en la lucha, la inspiración en la tenacidad, la inspiración en la intransigencia frente al enemigo y la inspiración en el sentimiento internacionalista!"*

★ **Especialista en Banca
Banco Nacional de Cuba**

III Evento Nacional sobre la eficiencia del sistema bancario - Año 2009



Con el objetivo de continuar el intercambio de experiencias iniciado en eventos anteriores entre los profesionales del sector, y reflexionar sobre casos prácticos presentados sobre la Gestión del Sistema Bancario en sus diferentes expresiones, se convoca a este evento con carácter nacional del 19 al 21 de noviembre del 2009.

PROGRAMA PROFESIONAL

La exposición de los temas se desarrollará los días 19 y 20 en comisiones de trabajo o en plenario, de acuerdo con el número de ponencias seleccionadas por el Comité Técnico sobre la base de la calidad de las mismas.

El 21 de noviembre, en la sesión de la mañana, se realizará:

- Conferencia Magistral
- Entrega de estímulos y reconocimientos
- Conclusiones del evento

Temario del evento

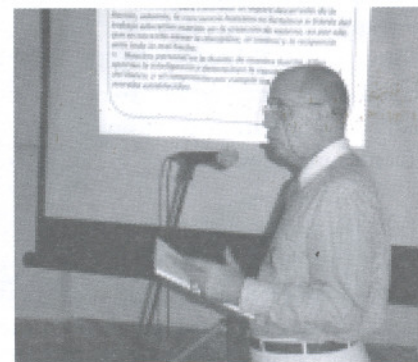
Temas centrales:

- I. El sistema bancario en el desarrollo de la economía cubana
- II. Gestión del Riesgo Bancario
- III. Enfrentamiento al delito, la corrupción e ilegalidades
- IV. El impacto de la crisis económica en la Arquitectura Financiera Internacional

PRESENTACIÓN DE TRABAJOS

Los trabajos pueden abordar cualesquiera de los temas señalados, debiendo ser presentados en forma documental y en soporte magnético. Al Comité Técnico del evento se le enviará un Resumen de 250 palabras antes del 23 de octubre de 2009 y el trabajo completo, que no debe exceder las 20 páginas, en o antes del 30 de octubre de 2009.

Para la escritura se utilizará el procesador de texto Word 6.0 o una versión superior a este. El título tendrá letra Arial de 12 puntos, centrado y en negrita.



Datos del (de los) autor (es):

- Nombre y apellidos en letra Arial 12 puntos, negrita
- Nombre de la institución, dirección, teléfono, fax, e-mail, ciudad, provincia, en Arial 12 puntos, negrita.

Requisitos para el formato del resumen y el texto del documento: letra Arial 12, texto justificado, hoja de 8 ½ X 11. Las imágenes, tablas, gráficos, etc., se colocan en forma de anexos en el documento Word.

Para contribuir a los gastos para la realización del Evento, se establecerá un aporte por participante, que será abonado en la cuenta establecida a estos efectos.

Sobre la base de lo expuesto en los párrafos anteriores, corresponderá a cada banco:

- Organizar la presentación de los respectivos trabajos con un máximo de calidad.
- Atender las necesidades de alojamiento y parte de alimentación, así como la transportación de los compañeros de las provincias del interior que resulten seleccionados para participar en esta actividad.

ASIGNACIÓN DE PLAZAS

Entidades del Sistema Bancario y Financiero Nacional

ENTIDAD	PLAZAS
Banco Central de Cuba	20
BANDEC	20
BPA	20
Banco Metropolitano	20
Banco Exterior de Cuba	3
Banco de Inversiones	3
BNC	4
BICSA	4
Instituciones financieras no bancarias	6

COMITÉ ORGANIZADOR

- | | |
|----------------|---|
| Presidenta | - Lic. Ana Rosa Sardiñas Jarel, Vicepresidenta del BCC. |
| Vicepresidente | - Lic. Adolfo Cossío Recio, Director CNSB. |
| Miembro | - Lic. Gilma Rodríguez Madera, Directora BCC. |
| Miembro | - Lic. Nelson Pérez López, Director BCC. |
| Miembro | - Lic. Jesús Rodríguez Brito, Director BPA. |
| Miembro | - Lic. María Luisa Pedroso García, Directora BANDEC. |
| Miembro | - Lic. Carlos Pérez Blanco, Director BM. |
| Miembro | - Msc. Ernesché Rodríguez Asién, Presidente ANEC BCC. |

COMITÉ TÉCNICO

- | | |
|------------|--|
| Presidente | - Msc Carlos Pérez Soto, Director BCC. |
| Miembro | - Lic. Rodolfo Roque Fuentes, Director BCC. |
| Miembro | - Lic. Armando Mellado Rodríguez, Director BCC. |
| Miembro | - Lic. Idania Torre Toledo, Directora BCC. |
| Miembro | - Lic. Armando V. León Betancourt, Director BPA. |
| Miembro | - Msc. Nelson Garayburu de la Fuente, Director BANDEC. |
| Miembro | - Lic. Jorge Alba Berdeal, Director BM. |

El capital intelectual: fuente principal de generación de valor para las organizaciones (III Parte)

MARTA FERRER CASTAÑEDO E ISABEL CRISTINA ORTEGA YERO★

Modelos para clasificar y medir el capital intelectual

Los elementos integrantes del capital intelectual no califican para ser incluidos en el activo, según las pautas del marco conceptual de la contabilidad patrimonial. Esto equivale a decir que no se presenta información contable sobre el capital intelectual y esta falta de información hacia el exterior disminuye los incentivos para el desarrollo de una mejor dirección y controles internos.

En el contexto económico presente, el capital intelectual es el motor del desarrollo económico y social. Sin embargo, a pesar de la importancia de este concepto, sus peculiaridades jurídicas y económicas dificultan su normalización. La contabilidad es una de estas legislaciones a las que afecta decisivamente el incremento de su importancia, pues presenta dificultades para registrar algunos elementos del capital intelectual. La legislación contable actual no incorpora al balance los recursos autogenerados por las compañías, salvo los que la legislación considere que poseen una alta probabilidad de obtener beneficios futuros.

Las *Normas generales de contabilidad de Cuba para la actividad empresarial* reconocen la existencia de activos intangibles. Los definen como “activos inmateriales no cuantificables físicamente, pero que producen o pueden producir un beneficio a la entidad, cuya vida es superior a un año a partir del momento que les dio origen, amortizándose con cargo a gastos en ejercicios posteriores”.¹

Esta norma solo tiene en cuenta los activos intangibles, si se ha tenido que pagar algún costo de adquisición o desarrollo para obtenerlos, y prevé también una pérdida continua de valor y, por consiguiente, su amortización progresiva en el tiempo con un tratamiento semejante al que se da a los activos fijos tangibles. Los intangibles se limitan solamente a patentes, marcas de fábricas, nombres comerciales, franquicias, propiedad intelectual, arrendamiento financiero, programas de computación, etcétera, que son el resultado legal o el soporte material, pero no el activo como potencial creador de riquezas para la organización.

Las deficiencias en el registro de los activos intangibles autogenerados convierte la contabilidad financiera en un

sistema de información incompleto y, en consecuencia, inadecuado para satisfacer las necesidades informativas de los usuarios externos. Como resultado, han proliferado sistemas de indicadores no financieros para reflejar dichos intangibles. El diseño teórico de estos indicadores se ha realizado sin una base teórica fundamentada en criterios de medición y reconocimiento generalmente aceptados.

No obstante, el diseño de los indicadores debe situarse en el marco de un modelo genérico de capital intelectual. Es por eso que a continuación se hará una breve reseña de los modelos más difundidos en el mundo para medir el capital intelectual.

En el mundo la mayoría de las organizaciones que desean medir y gestionar su capital intelectual lo hacen a través de diferentes modelos. La finalidad de estos modelos es apoyar metodologías para conocer la estructura de los activos intangibles de la organización y su capacidad para generar valor. Al revisar la literatura existente, son numerosos y muy variados los modelos desarrollados para medir el capital intelectual. Algunos de los más conocidos son:

¹ Skandia Navigator. Modelo. Disponible en: http://www.gestiondelconocimiento.com/_modelo_navigator_Skandia.htm.

- Balanced Business Scorecard (Kaplan y Norton, 1.996).
 - Modelo Skandia Navigator (Leif and Malone , 1997).
 - Modelo de gestión del conocimiento de KPMG Consulting (Tejedor y Aguirre, 1998).
 - Technology Broker (Brooking, 1996).
 - Universidad de West Ontario (Bontis, 1996).
 - Canadian Imperial Bank (Hubert Saint-Onge).
 - Dow Chemical.
 - Modelo Intellect (Euroforum, 1998).
 - Modelo Nova (Club de Gestión del Conocimiento de la Comunidad Valenciana).
 - Capital intelectual (Drogonetti y Roos, 1998).
 - Modelo de dirección estratégica por competencias: el capital intangible (Bueno, 1998).
 - Modelo Arthur Andersen (Arthur Andersen, 1999).
 - Knowledge Management Assessment Tool (KMAT).
 - Proceso de creación del conocimiento (Nonaka, Takeuchi, 1995).
- En la tabla siguiente se muestran los principales modelos para medir el capital intelectual, con las características más destacadas de sus indicadores.

Indicadores de los distintos modelos de capital intelectual

MODELOS BÁSICOS	INDICADORES
Navegador de Skandia (Edvinsson, 1992-1997)	Indicadores de medida absoluta del C. I. Índices de eficiencia del C. I.
Technology Broker (Brooking, 1996)	Indicadores no cuantitativos Auditoría del C. I.
University of Werstern Ontario (Bontis, 1996)	Indicadores de resultados organizativos
Canadian Imperial Bank of Commerce (Saint Onge, 1996)	Indicadores de aprendizaje
Monitor de activos intangibles (Sveivy, 1997)	Indicadores de crecimiento y renovación Indicadores de eficiencia Indicadores de estabilidad
Modelo Nova (Camisón, Palacios y Devece, 2000)	Indicadores de procesos dinámicos
Modelo Intellect (I. U. Euroforum, 1997-1998)	Indicadores de presente y de futuro
MODELOS RELACIONADOS	INDICADORES
Balanced Business Scorecard (Norton y Kaplan, 1992-1996)	Indicadores de intangibles Indicadores financieros
Modelo de Dow Chemical (1993)	Indicadores de intangibles con impacto en los resultados organizativos
Modelo de aprendizaje organizativo (KPMG, 1996)	Factores de aprendizaje Factores que condicionan los resultados de aprendizaje
Modelo de Roos, Roos, Edvinsson y Dragonetti (1997)	Índices de C. I. que integran los diferentes indicadores en una única medida
Modelo de Stewart (1997)	Indicadores internos Indicadores de clientes
Directrices Meritum (1998-2002)	Indicadores de intangibles críticos
Modelo de dirección estratégica de competencias (Bueno, 1998)	Indicadores de competencias básicas distintivas
Teoría de los agentes interesados (Atkinson, Waterhouse y Wells, 1998)	Indicadores de rendimiento de los agentes
Modelo de gestión del conocimiento (Arthur Andersen, 1999)	Flujo de información valiosa
Modelo de creación, medición y gestión de intangibles: el diamante de conocimiento (Bueno, 2001)	Indicadores de información, aprendizaje, innovación y competencias básicas
ICBS (Viedma, 2001)	Indicadores competencias nucleares de <i>benchmarking</i>

Fuente: <http://www.iade.org/files/rediris2.pdf>

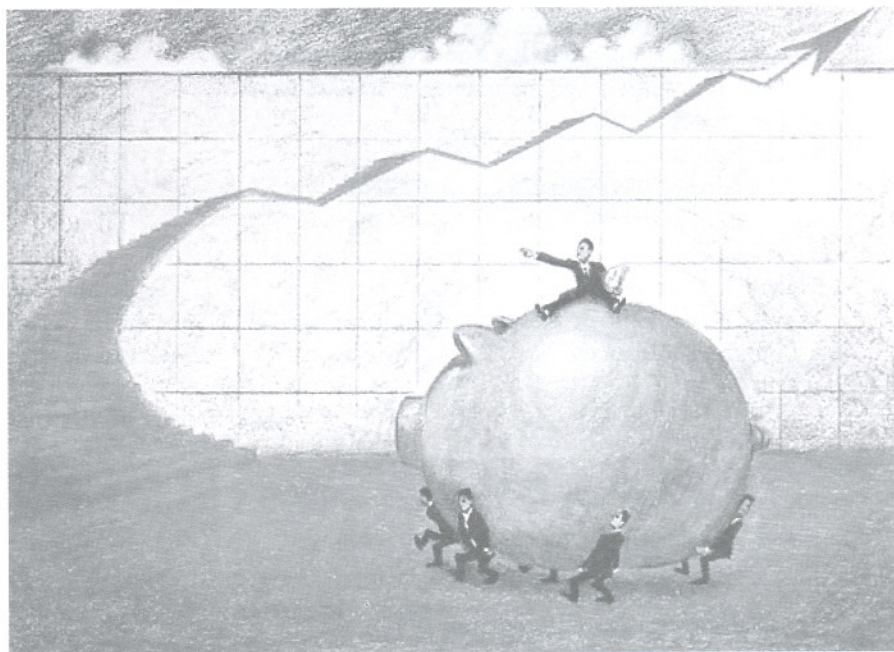
Como puede apreciarse, en la tabla anterior se realiza una distinción entre modelos básicos y modelos relacionados. Los modelos básicos son aquellos que tienen como finalidad principal medir los activos intangibles. Por el contrario, los relacionados no son modelos estrictamente destinados a este único fin, sino instrumentos de dirección estratégica, que contemplan en alguna medida la dimensión intangible de las organizaciones.

Los modelos de capital intelectual aportan información sobre los activos intangibles de las organizaciones, como el conocimiento que hay en estas, la creatividad y el compromiso de sus empleados, su talento y capacidad innovadora, la cultura corporativa o el valor de sus relaciones con clientes, accionistas y proveedores, entre otros grupos de interés. De cualquier forma, la medición del capital intelectual permite crear una imagen aproximada del valor de los intangibles de una organización.

Una de las empresas pioneras en este campo es Skandia², una compañía sueca de seguros y servicios financieros, que a mediados de la década pasada, con la intención de diseñar técnicas y herramientas para medir el capital intelectual humano (CIH), comenzó a medir el capital humano con el llamado *Skandia Navigator*. La empresa contrató a Leif Edvinsson para diseñar una forma de medir el proceso de creación de activos en la empresa. Edvinsson desarrolló una teoría del capital intelectual que incorpora elementos de Konrad y del *Balanced Score Card* (Kaplan y Norton, 1997).

La empresa sueca propone el “Esquema Skandia de Valor”, donde permite desglosar la visión y objetivos globales de la empresa en factores más concretos que pueden ser conectados con el propio trabajo de los empleados.

Edvinsson y Malone (1999) proponen una ecuación para calcular el capital intelectual de la empresa, de modo



que se puedan realizar comparaciones entre empresas:

Capital intelectual organizativo
(CIO) = $i \times C$, $i = (n/x)$

En su libro ellos plantean que “C es el valor del capital intelectual en unidades monetarias, mientras que i es el coeficiente de eficiencia con que la organización esta usando ese capital”. Continúan diciendo que “el coeficiente de eficiencia del capital intelectual (i) es el auténtico detector de nuestra ecuación. La variable absoluta (C) recalca el compromiso de la organización con el futuro; la variable eficiencia (i) relaciona estas afirmaciones en el comportamiento actual”.³

Pero existen otros modelos para medir el capital intelectual, como los propuestos por:

- *Canadian Imperial Bank*, que estudia la relación entre el capital intelectual, su medición y el aprendizaje organizacional.⁴
- *Dow Chemical*, una empresa que desarrolló una metodología para la clasificación y gestión de las carteras de pa-

tentes, que se extiende a otros activos intangibles de alto impacto en los resultados financieros, denominada *dirección estratégica por competencias*, que plantea que el capital intangible es el conjunto de competencias básicas distintivas, de carácter intangible, que permiten sostener y crear la ventaja competitiva.

- *Intellectual Asset Monitor*⁵, según el cual la medición de activos intangibles presenta una doble orientación: hacia el exterior para informar a clientes, accionistas y proveedores, y hacia el interior, dirigida al equipo directivo para conocer la marcha de la empresa.

El modelo Intelec⁶ desarrollado por Euroforum, que pretende ofrecer a los gestores y terceros información sobre el valor de la empresa, trata de acercar el valor explícito de la empresa a su valor de mercado, así como de informar sobre la capacidad de la organización para generar resultados sostenibles, mejoras constantes y crecimiento a largo plazo; vincula el capital intelectual con la estrategia de la empresa. El modelo se puede personalizar para cada tipo de organización, dada su flexibilidad y posi-

² Skandia Navigator. Modelo. Disponible en: http://www.gestiondelconocimiento.com/_modelo_navigator_Skandia.htm.

³ Citado por Edvinsson, L. y Malone, M.S. (1999) en *El capital intelectual: cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa*. Barcelona, Gestión 2000. Pág. 212.

⁴ Canadian Imperial Bank. Modelos. Disponible en: http://www.gestiondelconocimiento.com/modelo_canadian_imperial_bank_.htm.

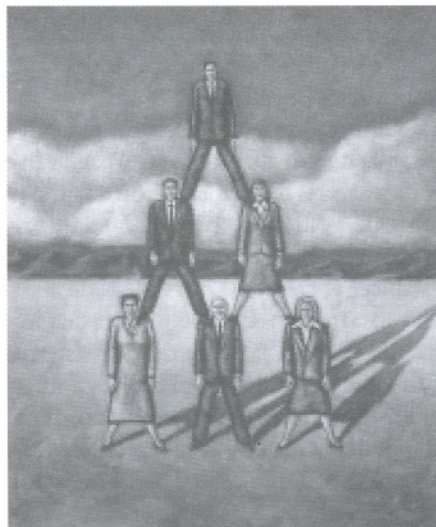
⁵ Intellectual Asset Monitor. Modelo. Disponible en: http://www.gestiondelconocimiento.com/modelo_intellectual.htm.

⁶ Euroforum, 1998. “Medición del Capital Intelectual. Modelo Intelec. Editorial I.U., Euroforum Escorial, Madrid. Recopilado en *Indicadores de capital intelectual. Concepto y elaboración*. Por Rodríguez Antón, J. M. Disponible en <http://www.iade.org/files/rediris2.pdf>.

bilidad de adaptación, o sea, tiene indicadores más detallados que otros modelos, y facilita que estos sean adaptados a cada caso particular.

Otro de los modelos conocidos, denominado de dirección estratégica de la empresa, establece que la competencia se compone de tres elementos esenciales: los de origen tecnológico, los de origen organizativo y los de carácter social, que incluyen actitudes y aptitudes, así como las habilidades de los miembros de la organización. Estos tres elementos conforman el objeto de la dirección estratégica.⁷

Para Sznirer y Saracho⁸, esta es la gestión del capital intelectual a partir de la gestión por competencias, si se parte de la base que la gestión del desarrollo en una organización debe direccionarse para adquirir y desarrollar



aquellos conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para producir resultados de negocio. Algunos objetivos básicos para la implementación del modelo de gestión por competencias son: alinear el desarrollo de las personas con los objetivos estratégicos del negocio, definir las "conductas de éxito" que se requieren para cada posición, determinar la brecha entre el desempeño actual y el requerido de acuerdo con las definiciones estratégicas de la empresa.

También se puede mencionar el Nova⁹, que se implementó en la Comunidad Valenciana, basado en el modelo de dirección por competencias, y el introducido por la Universidad de West Ontario,¹⁰ que propone un modelo explicativo para el capital intelectual y los demás elementos que lo componen, así como entre este y los resultados de la empresa.

A modo de resumen, se puede decir que a pesar de las diferencias que presentan los modelos anteriores, existen similitudes entre ellos: el valor de mercado, los activos intangibles y los activos tangibles. Los conceptos y pasos más importantes que aparecen reflejados en los mismos son los siguientes:

- Los modelos de medición sobre capital intelectual están diseñados para complementar el esquema financiero y facilitar la administración de una empresa.
- La empresa debe reconocer que el capital intelectual es un medio estratégico.
- El proceso empieza con el análisis de la identidad de la empresa:

misión, visión, objetivos, estrategias; todo lo que defina a la empresa dentro del ambiente.

- El siguiente paso es tomar los factores de éxito y tratar de entender cuáles son los mejores indicadores que los reflejan.
- Los indicadores necesitan expresarse en términos de formas de capital identificado por la empresa para crear un lenguaje común entre el esquema teórico del sistema de capital intelectual y la práctica. Es en este punto donde se clasifican en grupos de capital humano, externo e interno.

Los indicadores generan medidas que describen el desempeño y situación de ciertos activos que la empresa desea conocer. Estas medidas conforman una base muy sólida para el desarrollo de nuevas estrategias, ya que provienen de los activos que generan más valor para la empresa.

*** Profesora Titular Consultante de la Universidad de La Habana y especialista del CIBE, respectivamente**

⁷ Modelo. Dirección estratégica por competencias. Disponible en: <http://www.gestiondelconocimiento.com/modelo.htm>

⁸ Sznirer D, Saracho J M. Gestión por competencias. La gestión del capital intelectual en la empresa orientada a resultados. Disponible en: http://www.adca.org.ar/articulos/08_gestion_por_competencias.htm

⁹ Modelo Nova. Club de Conocimiento y la innovación de la Comunidad Valenciana. Disponible en http://www.gestiondelconocimiento.com/modelo_nova.htm.

¹⁰ Modelos: Universidad de West Ontario. Disponible en <http://www.gestiondelconocimiento.com>

La gestión de documentos de archivo en el sistema bancario nacional: una propuesta para la garantía del control interno

JORGE DEL CASTILLO GUEVARA*

El advenimiento de la llamada sociedad postindustrial, unido al desarrollo continuo de las tecnologías de la información y la comunicación, hecho que se hace evidente en la primera mitad del siglo XX, pasa a ser un elemento de vital importancia para el desarrollo de las organizaciones inmersas en un entorno irregular, inestable e indeterminado, en el que las relaciones sociales se tornan cada día más complejas, debido al nivel creciente de incertidumbre y riesgo al que se encuentran sometidas. En este sentido, los aspectos relativos al control interno en instituciones del sistema bancario y financiero cubano resultan medulares, toda vez que ello está orientado a minimizar tales niveles de riesgo, sobre la base de un ambiente de trabajo que ofrezca garantías de confiabilidad.

La gestión de documentos de archivo y el control interno

La Resolución No. 297 de 2003 del Ministerio de Finanzas y Precios, define el control interno como un proceso de operaciones que se encuentran integradas, orientadas a lograr un estado de seguridad razonable en cuanto al cumplimiento de

una serie de objetivos, entre los cuales se destaca, en primer lugar, *“la confiabilidad de la información”*. Además, no resulta casual que en la primera norma (información y responsabilidad) de la mencionada resolución se advierte que *“los riesgos que afronta la entidad se reducen en la medida que la adopción de las decisiones se fundamentan en información relevante, confiable y oportuna”*¹, lo cual implica una adecuada organización, tratamiento y control de aquella información que resulta de los actos y transacciones que se realizan durante el ejercicio de las funciones de la institución, o sea, la documentación archivística². Sin embargo, estas cuestiones pueden encontrarse amenazadas por una inapropiada praxis archivística, la cual se refleja frecuentemente en la ausencia de reglas, procedimientos, políticas y lineamientos para el tratamiento de la documentación de archivo, lo que acarrea, entre otras cuestiones, la acumulación desmesurada de inmensos volúmenes de documentos que no son de uso frecuente por parte de la administración, la eliminación indiscriminada y pérdida de documentos de valor, el incorrecto acceso a la información, flujos documentales que ocasionan un enorme gas-

to de materiales, duplicidad en los procesos y uso inapropiado de los recursos de información, etcétera.

Como respuesta a estas problemáticas, no pocas instituciones en el país avanzan ya hacia la implementación de un sistema de gestión de documentos de archivo, en correspondencia con lo que establece el Decreto Ley No. 221 de 2001 *“De los Archivos de la República de Cuba”*, respecto a la creación del Sistema Nacional de Archivos, el cual está integrado por *“el Archivo Nacional de la República de Cuba y por los archivos históricos, los centrales, los de gestión, los particulares cuyos titulares decidan integrar sus documentos a los mismos, y otros que tengan bajo su custodia materiales especiales”*³. Respecto a los organismos que deberán contar con archivos centrales⁴, la precitada normativa incluye *“los bancos y demás instituciones financieras no bancarias constituidas con arreglo a las leyes cubanas, y autorizadas a operar en Cuba”*⁵.

En el caso particular de las entidades bancarias, por el enorme flujo de información que circula a través de sus diferentes canales de comunicación, el descomu-

¹ Cuba. Resolución No. 297 Ministerio de Finanzas y Precios: Gaceta Oficial de la República de Cuba. La Habana, 14 de noviembre de 2003.

² Un documento de archivo es el testimonio material de un hecho o acto realizado en el ejercicio de sus funciones por personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, de acuerdo con unas características de tipo material y formal. En Diccionario de Terminología Archivística. Madrid. Dirección de Archivos Estatales, 1992.

³ Cuba. Decreto-Ley No. 221 De los Archivos de la República de Cuba: Gaceta Oficial de la República de Cuba. La Habana, 8 de agosto del 2001.

⁴ Los archivos centrales son aquellos que coordinan y controlan el funcionamiento de los distintos archivos de gestión y reúnen los documentos transferidos desde los mismos, una vez finalizados sus trámites y cuando su consulta no es constante.

⁵ Op. cit. (3).

nal volumen documental que resulta de las actividades diarias, así como la importancia que tiene la información y los documentos para el cumplimiento de sus funciones, hacen pensar en ellas como verdaderos sistemas de información. Tanto es así que si bien resulta delicada la pérdida de dinero en efectivo en alguna de las cajas o en la bóveda de una sucursal, mucho más engorroso sería la pérdida de una parte de la información contenida en sus bases de datos, o de los documentos que se guardan en sus archivos, al tener en cuenta el carácter evidencial y probatorio que presenta este tipo de información. En tal sentido, la aplicación de reglas para la elaboración, utilización, organización y almacenamiento de documentos de archivo en el curso diario de las actividades de la entidad que los genera, así como la implementación de instrumentos y mecanismos para ello, es una condición indispensable para la transparencia en los procesos administrativos y la capacidad de rendición de cuentas, sobre la base del aseguramiento de la confiabilidad de la información.

No se trata, entonces, de un simple local para almacenar papeles, sino de implementar un sistema que sea capaz de intervenir en todos y cada uno de los procesos bancarios; un sistema que logre articular de manera efectiva toda la información de valor administrativo, evidencial y probatorio, tanto en formato electrónico como impreso, con las funciones, actividades y tareas que generan dicha información, a partir de los procedimientos y demás normativas sobre las cuales se sustenta la actividad operativa en los bancos.

La gestión de documentos de archivo ha de estar presente en todas las etapas del ciclo de vida del documento⁶, incluso antes de su creación, lo cual tributa al aseguramiento de la confiabilidad de la información registrada (sobre todo aquella que se encuentra en formato electrónico y que, por su carácter complejo, requiere una intervención temprana, con vistas a garantizar los requerimientos necesarios desde el punto de vista archivístico, para generar información con garantías de autenticidad, confiabilidad e integridad), así como a la adecuada disposición de la misma para la toma de decisiones, sobre la base de procedimientos, políticas y lineamientos orientados al tratamiento eficiente y eficaz de dicha información.

Si bien es cierto que lo mencionado anteriormente no resulta suficiente en materia de control interno, no cabe dudas de lo imprescindible que resulta para las organizaciones contar con este tipo de sistema, sin el cual no sería posible combatir de manera efectiva fenómenos como la ilegalidad, el delito, la corrupción, etc., lo cual forma parte del complejo entorno en el que coexisten las instituciones que manejan importantes recursos, como es el caso de aquellas que pertenecen al sector bancario.

Conclusiones

Las entidades del sector bancario y financiero cubano intentan fortalecer el control interno con el fin de garantizar ambientes de trabajo en el cual las personas puedan confiar. Por ello, la aplicación de la Resolución No. 297 de 2003 del Ministerio de Finanzas y Precios recibe una atención especial por parte de especialistas y directivos. Sin embargo, su estricto cumplimiento implica necesariamente la

adopción de un grupo de medidas para las cuales es necesario, de antemano, crear un sistema de gestión documental.

Un sistema de gestión de documentos de archivo no puede verse alienado de la problemática del sistema al que pertenece, sino como un subsistema que responde a la misión y objetivos estratégicos propuestos por la organización a la que se subordina. En el caso de las instituciones bancarias, resultaría altamente beneficioso, toda vez que de una manera u otra este sistema minimizaría los posibles riesgos y niveles de vulnerabilidad que puedan afectar la gestión bancaria que tanto prestigio ha alcanzado durante años de trabajo, gracias al esfuerzo de miles de personas que cada día entregan lo mejor de su intelectualidad, creatividad y motivación.

Si hace veinte años no se pensaba en sistemas de este tipo, actualmente son imprescindibles, al tener en cuenta la creciente amenaza económica, política y financiera a la que se enfrenta la banca cubana.

Bibliografía

1. Alberch, Ramón. *¡Archívese!: Los documentos del poder. El poder de los documentos / Ramón Alberch, José Ramón Cruz Mundet-Madrid: Alianza Editorial, 1999. 203 p.*
2. Bacigalup Zapater, Enrique. *Documentos electrónicos y delitos de falsedad documental. Revista Electrónica de Ciencia Penal y Criminología. 2002. 17 p.*
3. Cuba. Decreto-Ley No. 221 De los Archivos de la República de Cuba: *Gaceta Oficial de la República de Cuba. La Habana, 8 de agosto del 2001.*
4. Cuba. Resolución No. 297 Ministerio de Finanzas y Precios: *Gaceta Oficial de la República de Cuba. La Habana, 14 de noviembre de 2003.*
5. Cruz Mundet, José Ramón. *Manual de archivística. -3ª. Ed.- Madrid: Fundación Germán Sánchez Ruipérez, 1999.*
6. Duranti, Luciana. *La conservación a largo plazo de documentos electrónicos auténticos: hallazgos del proyecto de InterPARES.-Cartagena: Consejería de Cultura, 2005. 459 p.*
7. González Crespo, Arien. *El contexto cubano para la preservación de documentos archivísticos en sistemas electrónicos. Infolac. v. 19, no. 3, 2006.*
8. Mena Mugica, Mayra. *Propuesta de organización del archivo de gestión de la Dirección de Registro Civil y Notarías del Ministerio de Justicia / Mayra Mena Mugica; tutora Yarina Amoroso-2002. Manuscrito. Trabajo de tesis para obtener el título de Maestría en Bibliotecología y Ciencias de la Información. En la portada: Ciudad de La Habana, Facultad de Comunicación.*
9. Mena Mugica, Mayra. *Propuesta de requisitos funcionales para la gestión de documentos archivísticos electrónicos en la Administración Central del Estado cubano; tutor Radamé Linares Columbié-2006. 140 h. Manuscrito. Trabajo de tesis para optar por el grado de Doctora en Ciencia de la Información. En la portada: Ciudad de La Habana, Facultad de Comunicación.*

★ *Especialista del CIBE*

⁶ El principio del ciclo de vida de los documentos, establecido por la archivística norteamericana sobre los años treinta, tras el establecimiento del Archivo Nacional de los Estados Unidos en 1934, se manifiesta en tres etapas: fase de creación, fase de mantenimiento y uso, y por último, la fase de expurgo o de conservación definitiva.

El sistema financiero y las leyes medioambientales

YOEL SUÁREZ GONZÁLEZ★

La temática asociada a la protección del Sistema Ambiental Global es uno de los principales objetivos de la humanidad en los últimos años; es por eso que se han realizado variadas y complejas tareas para lograr identificar las causas y los efectos de los problemas ambientales, y poder trazar estrategias que permitan frenar la acelerada e irracional explotación de los recursos naturales.

El medio ambiente nos aproxima a los elementos básicos de la vida terrestre, o sea, la tierra, el suelo, el agua, la atmósfera, las diversas formas vivas, incluidos el ser humano y su interrelación espacial. En este proceso de accionar recíproco, donde el hombre desempeña su papel protagonista, surgen nuevos componentes del ambiente, de carácter histórico, cultural, social y estético.

Hoy, las realidades ambientales del mundo contemporáneo tienen su origen en los sistemas de desarrollo asumidos durante los últimos siglos, sustentados en patrones de producción y consumo irracional, que han engendrado el atraso y la pobreza que azotan a la inmensa mayoría de la humanidad. Por esta causa se hace énfasis en nuestros días en el empeño que debe hacerse por saldar la deuda ecológica con la parte subdesarrollada y pobre del planeta, mediante la cooperación, la ayuda técnica y la transferencia de tecnologías limpias.

La solución de los problemas ambientales requiere un enfoque global, sin significar la aplicación de medidas de carácter general, además, las soluciones no

proceden solo de la tecnología. Es de gran significación el aspecto social, mediante una transformación real de nuestras actitudes y comportamiento, especialmente para el modo de pensar de las sociedades de consumo. Es un proceso lento y largo, en tanto que la degradación avanza de forma rápida y con dimensión global, lo cual necesariamente lleva a la gestión ambiental, por lo que esta deberá contar con mecanismos que enfrenten las situaciones antes dichas, con una estrecha relación entre economía y medio ambiente.

Quisiera abordar la relación existente entre las instituciones financieras bancarias o no, y su relación con una serie de leyes medioambientales encaminadas a lograr un equilibrio lógico de todas estas normas y principios.

Con la premisa de que las instituciones financieras y los bancos contribuyen de manera especial al desarrollo sostenible de las localidades, al formar parte del entorno socioeconómico y del sistema financiero, es importante tener un acercamiento al impacto de estas leyes en las instituciones cubanas.

Podemos definir que las instituciones financieras que, a su vez, forman junto al mercado lo que se denomina sistema financiero, es el lugar por excelencia donde ocurre un grupo de hechos económicos más relevantes. El banco es una de las más respetadas instituciones en el mundo entero, por su gran volumen de operaciones y el papel que desempeña en la política monetaria de los países. García Díaz define el sistema financiero como un conjunto de

instituciones que proporcionan los medios de financiación al sistema económico para el desarrollo de sus actividades.

Una definición del Banco de Bilbao plantea que este sistema es el conjunto de instituciones, mercados y técnicas específicas de distribución capaces de crear los instrumentos monetarios que son necesarios para la expansión de una economía, de aglutinar las disposiciones financieras que no están siendo utilizadas y, esencialmente, de canalizar el ahorro hacia la inversión.

Tanto en una como en otra definición, se mencionan unas instituciones, los denominados intermediarios financieros cuya función básica es recoger, administrar y dirigir el ahorro con eficiencia para el sistema económico. Estas instituciones que forman el sistema financiero tienen la doble misión de obtener los recursos financieros necesarios y de procurar su asignación adecuada, en función de una rentabilidad calculada.

El sistema financiero es el canalizador del excedente de ahorro de las unidades excedentarias de liquidez monetaria hacia las unidades deficitarias de liquidez monetaria, a través de los intermediarios financieros y los mediadores financieros.

En nuestro país existe un grupo de instituciones financieras reconocidas, entre las cuales podemos mencionar el Banco Central de Cuba, el Banco Financiero Internacional, el Banco de Crédito y Comercio, y el Banco Popular de Ahorro. Las mismas están ubicadas geográficamente por sucursales en todo el país,

por lo que ocupan un lugar, o sea, un espacio, y es por eso que tomamos de referencia este trabajo para valorar el cumplimiento de las leyes ambientales cubanas en estas instituciones.

¿Se cumplen las leyes ambientales en nuestras instituciones?

A continuación haré un esbozo de lo que pudiera considerarse un análisis medioambiental desde la óptica de una sucursal bancaria o institución financiera, haciendo énfasis en los principios en que se sustentan la gestión y la política ambiental cubana.

Coadyuvar al desarrollo económico y social sobre bases sostenibles

Las instituciones financieras bancarias cubanas desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico y social de las localidades, por ser el punto de referencia de temáticas como la política monetaria, los financiamientos que han existido en los últimos años tanto para el sector particular, como para el empresarial, así como de un grupo de servicios e incentivos para el ahorro y la seguridad del dinero. A pesar de que falta mucho camino por recorrer para favorecer, mediante las instituciones bancarias, el desarrollo sostenible de las localidades, estas cuentan con un conjunto de oportunidades y fortalezas que pudieran aprovecharse en los próximos años.

Reconocimiento del derecho ciudadano a un medio ambiente sano

Este aspecto lo debemos enfocar desde dos puntos de vista: desde la mirada del ciudadano como ser social en el rol de trabajador e intermediario de las instituciones financieras, y desde la perspectiva del hombre como cliente que recurre a los servicios prestados. Desde ambos ángulos, la persona debe ser tratada con sus respectivos derechos, debe respirar un ambiente sano de limpieza, silencio, de correcta iluminación y clima, y tener un conjunto de condiciones favorables en los locales de las instituciones para que se realice y se reciba un trabajo a gusto, cumpliendo las normas de ética y educación universales. En las instituciones cubanas se ha tratado de ganar en cultura respecto a estas normas, y se ha logrado el respeto entre los interlocutores. Es cierto que a veces, por determinadas circunstancias, se han violentado estas leyes

y se puede percibir que, pese a los esfuerzos realizados, aún permanecen locales de instituciones financieras sin el correspondiente clima, poniendo en peligro la salud de los trabajadores y clientes, por estar herméticamente cerrados. Se han dado casos aislados de maltrato a clientes por parte de los trabajadores o viceversa, reclamamos a los trabajadores de formas inaceptables. Hay que partir del hecho de que en las bases para lograr los objetivos de la gestión y la política ambiental cubana, se plantea que la atención a las necesidades materiales, espirituales, culturales y ambientales del hombre es uno de los objetivos esenciales.

Constatación del deber social con la protección del medio ambiente

Las instituciones financieras deben jugar un papel fundamental en la constatación del deber social con la protección del medio ambiente y, en este caso, deben hacer énfasis en los análisis de riesgo de sus financiamientos al sector empresarial o particular, en aras de evitar el apoyo a proyectos locales que contaminen el medio ambiente o laceren estructuras históricas, teniendo en cuenta que el entorno cultural se entrelaza con el medio ambiente por sus particularidades. Asimismo, las instituciones bancarias deberán concentrar sus esfuerzos en los principales problemas ambientales del país, sin descuidar los problemas locales y sus prioridades.

Perfeccionar los mecanismos económico-financieros que permitan enfrentar los principales problemas ambientales

Es necesario crear una serie de instrumentos y mecanismos financieros en nuestras instituciones financieras y bancarias, con la finalidad de prevenir los posibles hechos que puedan ocurrir y atenten específicamente contra el medio ambiente. Es en este aspecto donde juega un papel fundamental las estructuras legales instrumentadas por cada institución, teniendo en cuenta las características locales y las herramientas de la dirección para hacer posible que estas se cumplan, ya sea por los trabajadores directamente vinculados con estas esferas, o por los clientes o visitantes que frecuentan los locales. Entran a desempeñar su rol los procesos sistemáticos de controles medioambientales, ya sea por la propia institución financiera o por supervisores o consultores externos expertos en esta materia, que puedan

dar un dictamen que se acerque a la verdadera caracterización ambiental.

El perfeccionamiento de las técnicas, normas y estrategias para garantizar que se respire un medio ambiente aceptable, es el reto para los líderes y gestores que integran estos procesos.

Las auditorías ambientales están dirigidas a asegurar el control interno de la organización empresarial, entendido como: eficiencia de las operaciones, fiabilidad de la información, cumplimiento de las normas internas, cumplimiento de la legislación concernida, análisis del conocimiento de tareas por el personal, con el fin de asegurar la racionalidad de la gestión y la eficiencia de las empresas.

Concertación de las acciones en torno al Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente, en su calidad de rector de la política ambiental nacional

El Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente es el rector de la política medioambiental cubana; es por eso que a la hora de trazar cualquier estrategia, poner en vigor alguna norma de cumplimiento específico e instrumentar la política para preservar el medio ambiente en las instituciones financieras bancarias, son de obligada consulta y referencia sus implementaciones de carácter nacional, regional y urbano. Las instituciones Bancarias deben ganar el espacio y la adecuada comunicación con estos organismos para afianzar la eficacia de sus metas a seguir.

Participación activa de todos los actores sociales, tanto a nivel central como local, sobre la base de una acción coordinada, fundada en la cooperación y la corresponsabilidad

Cuando nos referimos a las instituciones bancarias y su relación con el medio ambiente, no solo estamos incluyendo los aspectos relacionados con estos locales. Recordemos que estas instituciones forman parte de un sistema financiero, que indudablemente no se puede centrar solo en el espacio que ocupa, sino que también hay que tener en cuenta el medio ambiente que lo rodea, ya que estos locales o instituciones bancarias lo mismo pueden estar ubicados en el centro de una gran ciudad o en un pueblito con características rurales. Es precisamente la interrelación institución financiera-población local la que se pone de manifiesto para dar cumplimiento a este tipo de ley ambiental. Convergen no solo las instituciones financieras, sino otras no

financieras, empresas, mercados, centros culturales, y en el centro el sector poblacional, que de una forma u otra desde cada una de sus aristas, como clientes, observadores pasivos o gestores económicos, incluidos los líderes, están llamados a realizar un aporte sobre la base de una acción coordinada, fundada en la cooperación y la responsabilidad.

Proyección de la ciencia y la tecnología cubana en función de contribuir a la solución de los principales problemas ambientales

El avance de la ciencia y la tecnología en ninguna institución financiera en Cuba debe ser motivo para obstaculizar el cumplimiento de las leyes ambientales; al contrario, es un deber de la institución dar cada paso tecnológico sobre bases sostenibles y sustentables. Asimismo, se puede apreciar la aplicación de la ciencia y la tecnología en función de proyectos de cada local o sucursal bancaria, con características locales, o sea, usando técnicas de arquitectura especializada, que no atenten contra los patrones o sellos poblacionales de alguna tradición o asentamiento específico. Recordemos que el hecho de violentar costumbres, ya sea en la población o en la imposición de construcciones no aceptadas, también es atentar contra el medio ambiente regional y local.

El impacto de las tecnologías es válido también en la implantación de nuevos *software* de computación, que deben cumplir con los requisitos válidos y no solo ser eficientes, sino también dar facilidades al operario de las microcomputadoras y una estabilidad emocional que le permita realizar sus tareas diarias en un ambiente de tranquilidad y sosiego. En muchos casos se puede apreciar a un operario de una microcomputadora que esté molesto por la presencia de un ordenador descontrolado, debido a algún programa informático que no está acorde con los requerimientos.

Desarrollo de la innovación tecnológica en función de una gestión ambientalmente segura, que contribuya, además, a la competitividad internacional de nuestros productos sobre la base de una favorable relación con el medio ambiente

Si bien en nuestro país el desarrollo de una gestión ambientalmente segura en las instituciones financieras ha estado encaminada a elevar el rigor y la flexibilidad necesaria en el sistema financiero, con una adecuada protección sobre los valores, así como de los activos financieros, siendo

previsores en los riegos y en los posibles impactos de la política monetaria mundial y en la influencia de los mercados, en este aspecto hay mucho camino por andar. Las instituciones financieras cubanas necesitan ampliar su gama de colores en cuanto a la oferta de productos sostenibles, aún insuficiente para clientes nacionales; y luego de pasar por una etapa de madurez en un período tal vez a mediano o a largo plazo, pueda entonces insertarse a jugar su papel en la contribución a la competitividad internacional de nuestros productos, sobre la base de una favorable relación con el medio ambiente.

La aplicación integral del concepto de Producciones Más Limpias para minimizar la generación de residuos y emisiones, el adecuado manejo de residuales incluido su aprovechamiento económico y un adecuado saneamiento ambiental

Las instituciones bancarias financieras no están directamente vinculadas a la producción, sino a los servicios. Sin embargo, como ya se había dicho, sí pueden jugar un papel notorio en los análisis previos de los financiamientos o créditos, a fin de evitar que estos sean otorgados para proyectos que generen residuos y un inadecuado manejo de residuales, con débiles sustentos de aprovechamiento económico y ausencia de estudios de saneamiento ambiental.

En cambio, pudiéramos hablar de “servicios más limpios”, en aras de contribuir con el capital humano, con la presencia de los servicios o productos que se ofrecen, al perfeccionamiento cotidiano en su interrelación con el medio ambiente.

Profundización de la conciencia ambiental, con énfasis en las acciones de educación, divulgación e información ambiental

Las instituciones bancarias, además de tener un objeto social muy bien definido, relacionado con la política monetaria y sus principales servicios —algunos de carácter internacional, teniendo en cuenta las características de cada país—, son escuchadas con mucho respeto e invitadas a expresar, publicar y divulgar sus puntos de vista sobre temas económicos, del orden internacional, y otros, incluido el medio ambiente.

De esta forma, en nuestras instituciones bancarias puede encaminarse la profundización de la conciencia ambiental, asociada o no a sus especificidades, mediante talleres, forum, lanzamiento de plegables, encuentros, intervenciones de líderes, o publicaciones

electrónicas, donde se enfoquen sus puntos de vista. En este sentido, hacer énfasis en las acciones de educación, divulgación e información ambiental, constituye también una herramienta para los bancos y las instituciones financieras no bancarias.

Seguimiento por las instituciones financieras bancarias o no de los principales problemas ambientales del país

Los principales problemas ambientales de Cuba se mencionan diariamente en la prensa, la radio y en otros medios de comunicación. Se definen claramente bajo sellos marcados, como degradación de los suelos, deterioro del saneamiento y las condiciones de vida de asentamientos humanos, contaminación de aguas terrestres y marinas, deforestación, pérdida de la diversidad biológica, contaminación atmosférica, carencia de agua y otros. Es por eso que las instituciones financieras deben seguir muy de cerca esta problemática, ya que, de una forma u otra, están en el entorno social de las localidades y representan entidades prestigiosas dentro del sistema financiero.

Las instituciones financieras juegan un importante papel en el desarrollo de las localidades. De ahí la necesidad de conocer las principales leyes ambientales que deben regir en dichas entidades, con la finalidad de contribuir a su cumplimiento.

Bibliografía

1. Cuba: medio ambiente y desarrollo, 1995. Dirección de Política Ambiental. CIDEA. Agencia de Medio Ambiente.
2. Programa Nacional de Medio Ambiente y Desarrollo. República de Cuba, 1993.
3. María Luisa González González; María del Carmen Martínez Hernández: Estrategia e instrumentos ambientales en Cuba.

* *Analista en Gestión Bancaria, Dirección Provincial del BPA, Cienfuegos*

La asertividad en el trabajo: una competencia esencial para un desempeño laboral exitoso

NAIVI MONTANÉ MARSAL★

La asertividad es una habilidad social esencial para el desempeño en la organización. El rol profesional demanda cada vez más un comportamiento creativo y proactivo en función de ser más eficientes en la búsqueda de soluciones. Ser asertivo, operar con inteligencia emocional, tener habilidades de comunicación y de liderazgo, es hoy una demanda en el trabajo, no solo para los que se desempeñan en cargos de dirección, sino también para todos los trabajadores.

La asertividad comienza a jugar un papel importante en tanto puntúa como una de las habilidades más sobresalientes y comunes a los cargos o puestos dentro de la organización. Aparece el término de asertividad como una forma objetiva de evaluación de las competencias laborales, al convertirse en muchos casos en una forma de unidad de competencia, la cual es necesaria no solo para el desempeño exitoso de un trabajador o directivo, sino también para la selección de personal, por su carácter tangible, dentro de la gestión del capital humano.

Se considera entonces que mientras más complejas son las funciones de un puesto determinado, mayor es la necesidad de ser asertivo. Para la organización, el hecho de contar con personas asertivas le asegura un mejor funcionamiento no solo desde el punto de vista humano, sino también desde su funcionamiento en general, en tanto los disímiles sistemas que la conforman alcanzan un mejor funcionamiento y mejor clima laboral, repercutiendo positivamente en la calidad del trabajo y la eficiencia. Es por ello que resulta

indispensable formar habilidades asertivas en los trabajadores, reservas de cuadros y en los propios directivos en formación.

La conducta asertiva se desarrolla cuando se produce una comprensión o toma de conciencia de la necesidad de cambiar estándares establecidos en la organización, que pueden perjudicar el éxito de la tarea y que traen consigo la afectación de la eficiencia y los resultados. Actuar asertivamente brinda la posibilidad de buscar soluciones y “atreverse” a comunicarlas a la dirección en situaciones en que esta no los considera capacitados para aportar una alternativa diferente o atípica.

La asertividad ocupa un lugar importante en el trabajo en equipo, en tanto garantiza el logro de los objetivos comunes, un clima de trabajo exento de ansiedad, en el que sus miembros puedan expresar libremente sus opiniones personales, contrarrestar los desacuerdos, socializar y disminuir la autocomplacencia que refuerza una postura personal e individual por encima de las decisiones del colectivo. El desarrollo de conductas asertivas cuando se trabaja en grupo, en reuniones de intercambio y desarrollo, permite alcanzar objetivos mejor planteados y estrategias mejor consolidadas.

No es que ser asertivos o no, nos ofrezca la posibilidad de conseguir satisfacer nuestras necesidades laborales, sino que garantiza la gratificación personal de haber hecho lo necesario para expresarse libremente, para aceptarse y asumir un estado de felicidad o de gozo. Se traduce en términos de un aprendizaje que va más allá del enojo, la desmotivación y la frus-

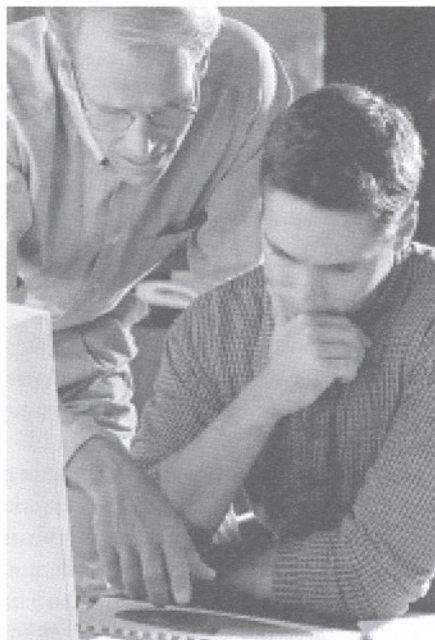
tración de nuestras necesidades laborales. Se concibe como la posibilidad de aceptar con integridad los hechos y de modificar el curso de ellos, si es posible. Es decir, *“una persona más satisfecha con su trabajo es una persona asertiva, en el sentido que ha aprendido a expresar aquello que no le gusta y ha sido capaz de concentrar sus esfuerzos en las posibles soluciones”*. (Pérez Pincheira R. 2007). La persona asertiva tiende a defenderse bien en sus relaciones interpersonales, sentirse satisfecha con su vida social y lograr mayor confianza en sí misma, es segura y capaz de influenciar en los otros. (Camova 2008)

Concepciones teóricas de la asertividad

La palabra asertividad tiene su origen en el vocablo aseverar, que según el Diccionario de la Real Academia Española, significa: Declarar o afirmar positivamente, con seguridad, con sencillez y fuerza. La palabra asertividad se deriva del latín *asserere*, *assertum*, que igual significa afirmar. Asimismo, *asertividad* quiere decir afirmación de la propia personalidad, confianza en uno mismo, autoestima, aplomo, comunicación segura y eficiente. (Camova, Cornejo y Keynes 2008)

La definición de la asertividad ha sido conceptualizada por diversos autores, los cuales han hecho sus consideraciones a partir de cierta característica de la misma. A continuación expondremos algunos conceptos que la definen.

Para algunos autores, la definición de asertividad está relacionada con la con-



ducta que posibilita la disminución de la ansiedad, por ejemplo:

Wolpe (1977): *“La expresión adecuada dirigida a otras personas, de cualquier emoción que no sea la respuesta de ansiedad.”*

Otros autores plantean la asertividad como la defensa de los derechos, por ejemplo:

Alberty y Emmons (1978): *“La conducta que permite a una persona actuar sobre la base de sus intereses más importantes, defenderse sin ansiedad, expresar cómodamente sentimientos honestos o ejercer derechos personales sin negar los derechos de los otros.”*

Por otra parte, Lazarus (1996) expresó: *“El aspecto de la libertad emocional que se relaciona con la capacidad de luchar por los propios derechos.”*

Los siguientes autores retoman la asertividad como la habilidad de expresar sentimientos. Por ejemplo: Zaldivar Pérez D. F. denomina la asertividad o autoafirmación como: *“Una característica de la personalidad que se expresa como seguridad psicológica, que capacita al individuo para la expresión abierta y la defensa de sus derechos y sentimientos personales, sin sentirse por ello ansioso, temeroso o culpable, y manteniendo el respeto por los derechos y sentimientos legítimos de los demás.”*

Para la autora, la asertividad es *“la capacidad personal que se manifiesta a través de la conducta, que garantiza la expresión abierta de deseos, intenciones y la defensa de derechos y sentimientos personales, sin ansiedad, evitando violentar los derechos de los demás.”*

La asertividad no es un término dicotómico todo-nada, sino que la conducta puede resultar más o menos asertiva.

La asertividad puede estar relacionada con determinadas formas de personalidad. Por tanto, una persona puede mostrarse más asertiva en determinadas situaciones y menos en otras. Este sería el caso de alguien que cuando expresa una opinión contraria o se muestra en desacuerdo ante su pareja, suele hacerlo de forma asertiva. En cambio, ante su jefe suele inhibirse, o bien se siente incómodo, o puede llegar a ser agresivo. (Saltó Sánchez C. 2007)

Todas las habilidades pueden aprenderse con mayor o menor dificultad y en este sentido, la asertividad no es diferente. Así que una persona que suele ser poco asertiva en su interacción con personas del sexo contrario y de edad similar, puede llegar a serlo más, mediante el entrenamiento correspondiente. La literatura distingue entre *oposición asertiva* y *aceptación asertiva*. (Saltó Sánchez C. 2007)

receptor, al mostrar aceptación y afecto hacia los demás, y en definitiva, facilitan la relación de confianza, aumentando la satisfacción mutua. En sentido general, ayudan a establecer relaciones positivas. (Saltó Sánchez C. 2007)

Frente a este tipo de situaciones puede reaccionarse con asertividad, agresivamente o inhibiéndose.

La teoría de la asertividad está basada en la presunción de que todos los seres humanos poseen derechos e intereses básicos que deben ser respetados y, al mismo tiempo, este principio se cumple en sentido inverso cuando el sujeto respeta los intereses y derechos de los demás, es decir, se produce la conducta asertiva, pero al mismo tiempo, se comprende y acepta el derecho del otro.

Existen tres tipos de respuesta asertiva: asertiva, agresiva y la no asertiva.

TIPOS DE RESPUESTA ASERTIVA



Tipos de respuesta en la asertividad
(Vola Luhrs R. 2006)

Fuente: Elaboración propia.

En general, se consideran habilidades de *oposición asertiva* aquellas que se aplican a situaciones que requieren manejar conductas poco razonables de los demás. Una de las principales consecuencias de la oposición asertiva es la conservación de la autoestima; en este particular se tiende a refutar la opinión del otro y defender el criterio propio, sin que esto llegue a violentar los derechos de los demás.

La aceptación asertiva es la capacidad para ofrecer y recibir reconocimientos y cumplidos. Estas habilidades se inhiben con demasiada frecuencia, olvidando las ventajas que reportan. Debe tenerse en cuenta que ofrecer reconocimiento y cumplidos ante la conducta adecuada o gratificante del otro, aumenta la probabilidad de que la repita en un futuro.

Estas habilidades permiten aumentar la autoestima, tanto del emisor como del

El primer tipo de respuesta que comúnmente aparece es la asertiva y se produce cuando el sujeto reconoce sus derechos e intereses y, al mismo tiempo, es capaz de reconocer y establecer los límites entre los derechos e intereses suyos y el de la otra persona, desarrollando estrategias para mantener estos límites.

Otro tipo de respuesta es la no asertiva, que se manifiesta a través de la incapacidad de mantener los límites y espacios establecidos entre los derechos suyos y los del otro. En este caso, la respuesta no asertiva sería restricción personal de sus derechos y límites.

La tercera respuesta o alternativa es la agresiva y aparece cuando el sujeto es capaz de invadir los derechos, espacios y límites de la otra persona, poniendo por encima sus intereses y obviando los del otro. En este caso, se experimenta una

emoción negativa y la conducta expresa una desorganización, la cual puede estar acompañada de un lenguaje extraverbal y verbal inadecuado para la situación real.

García y Magas (1994) refieren dos tipos de asertividad: la autoasertividad y la heteroasertividad.

La *autoasertividad* define “el grado en que una persona se concede a sí misma los derechos asertivos básicos”. Siguiendo a estos autores, podemos afirmar que el hombre puede desarrollar la asertividad en todas las facetas de su vida, y esta interviene como un mecanismo regulador del comportamiento, en tanto somos más o menos asertivos siempre y cuando seamos capaces de establecer nuestra propia autorregulación a partir de nuestras creencias, vivencias, sistema de valores y sentidos psicológicos¹, garantizándose el establecimiento de cuáles son nuestros límites y poderes en nuestra interacción social.

Definen la *heteroasertividad* como “el grado en que una persona considera que los demás tienen derechos asertivos básicos”. En este sentido, se valora en el sujeto el desarrollo alcanzado de su autoconfianza y autoconocimiento, lo cual está íntimamente ligado con el desarrollo alcanzado de su autoestima. Las personas que pueden ser heteroasertivos son capaces de transmitir sus propias opiniones, mostrando consideración, obteniéndose así sentimientos de seguridad, reconocimiento social y mayor efectividad en la comunicación interpersonal. (Camova 2008)

Resulta interesante establecer un punto de convergencia entre ambos tipos de asertividad, en función de comprender el fenómeno holísticamente. Es por ello que la conducta asertiva no solo va dirigida hacia las personas que nos rodean y con las que interactuamos, sino también hacia uno mismo, en la incesante construcción de nuestra subjetividad. Se convierte también en un estilo de vida basado en el sentido común, la aceptación y el respeto a la capacidad de cada individuo para desarrollar al máximo su potencial. (Moyano G. A. 2008).

Las personas para ser asertivas tienen derecho² a:

- Expresar sus pensamientos.
- Decir que “No”.

- Tener opiniones distintas.
- Tener sentimientos.

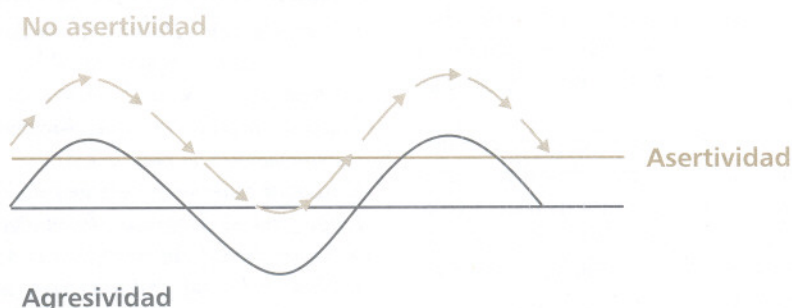
El principio que subyace a la asertividad es el respeto propio y el respeto a los demás. En disímiles ocasiones nos encontramos con situaciones en la vida cotidiana, en las que nos vemos obligados a decir que no, porque sencillamente no podemos realizarla en ese momento o porque no lo deseamos; sin embargo, si decimos que “sí”, nos veremos forzados a realizar algo que no queremos, y esto nos generará un cierto malestar.

Existen personas que no pueden decir que no y sacrifican sus intereses, gustos y preferencias por complacer a las otras personas, anteponiendo las necesidades de otros por encima de las propias y generando inevitablemente un descenso en la autoestima, al colocarse en una posición secundaria. En este caso, el sujeto deberá estar preparado para afrontar la ansiedad que se generará al realizar algo que no deseamos o necesitamos.

el otro. En el caso no asertivo, la tendencia primordial es la negación de los derechos propios y se produce un desequilibrio al otorgarle al otro mayor poder. En el caso de la agresividad, el desequilibrio indica que la persona se arroba más poder del que le corresponde, pasando por encima de los derechos de los demás.

Una de las principales tendencias de la persona que asume un comportamiento no asertivo es que puede acumular un sentimiento de culpa, resentimiento o temor. Este desequilibrio puede hacerse inestable, porque si esto se repite con frecuencia, se puede producir la conducta agresiva mediante un estallido de rabia. Por otro lado, se puede fácilmente enmascarar una actitud subversiva en un intento de sorprender al otro por detrás (Vola Luhrs R. 2006). Siguiendo a este autor, confirmaríamos que ambas respuestas, la no asertividad y la agresiva, forman un movimiento circadiano que indica que una puede dar origen a la otra, y viceversa.

CICLO DE LA CONDUCTA NO ASERTIVA Y AGRESIVA



Fuente: Elaboración propia.

Es importante que cada persona sea capaz de hacer valer sus derechos, por lo que no siempre tiene que ceder en todo, como tampoco excederse en el límite de omitir los derechos del otro y asumir una conducta agresiva. Es por ello que obrar con responsabilidad resulta una sabia opción para lograr desarrollar estilos más asertivos en nuestra vida diaria.

Existe una cierta semejanza entre la *agresividad* y la *no asertividad* y, al mismo tiempo, se diferencian notablemente de la asertividad. La agresividad y la no asertividad son conductas disfuncionales, en tanto no existe el adecuado equilibrio en la relación de poder que se establece con

La conducta asertiva evidencia la intención del sujeto de buscar un equilibrio de poder y una posición ganar-ganar, teniendo como principio el respeto al derecho e intereses del otro, utilizando métodos directos y estableciendo un vínculo positivo en su relación. (Vola Luhrs R. 2006)

La habilidad de ser asertivos proporciona dos importantes beneficios:

1. Incrementa el autorespeto y la satisfacción de hacer alguna cosa con la suficiente capacidad para aumentar la confianza y seguridad en uno mismo.
2. Mejora la posición social, la aceptación y el respeto de los demás, en el

¹ Los sentidos psicológicos se van constituyendo a lo largo de todo el desarrollo, a partir de una creciente integración cada vez más compleja de procesos afectivos y cognitivos. (Fernández Lourdes)

² Rodríguez A. (2001).

sentido de que se hace un reconocimiento de la capacidad de uno mismo de afirmar nuestros derechos personales.

Los expertos en materia de asertividad aseguran el seguimiento de las siguientes pautas:

1. *Orientación activa:* Esta fase refleja el hábito de meditar bien las metas de trabajo, los pasos que se dan para conseguir las y cómo utilizar al máximo el talento para llevarlas a cabo.

2. *Capacidad profesional:* El trabajador debe poseer buenos hábitos de trabajo, disciplina y concentración.

3. *Control de ansiedad y temores:* Las reacciones emocionales inadecuadas interfieren en la realización del trabajo. Las tensiones generales pueden producir fatiga, irritabilidad y juicios erróneos. El temor a una situación laboral puede llevar a evitar las tareas necesarias para que se realice el trabajo e impedir al sujeto conseguir sus metas en el empleo.

4. *Buenas relaciones interpersonales:* El trabajador debe ser capaz de relacionarse con los otros compañeros, subordinados, superiores, saber presentar solicitudes y demandas, saber pedir favores sin rebajarse y sin molestar, decir no cuando es necesario y rechazar los desaires con dignidad.

5. *El arte de negociar:* Requiere el conocimiento de la sociedad laboral y las artes específicas que le permitirán al sujeto trabajar dentro, a través de o contra sí misma, con el fin de conseguir sus metas particulares, respetando a los otros.

Conclusiones

El estudio de la asertividad amerita el análisis de la cultura, en tanto esta influye en las tradiciones de comportamiento socialmente aprendido, es decir, la cultura interviene como un factor social en la mediatización de la conducta asertiva.

La conducta asertiva tiene múltiples determinantes y no solo comprende las condiciones psicológicas del sujeto, sino que reconoce el papel de lo social en la formación de esta capacidad. En este sentido, se le otorga un valor a la situación como evento activante o inhibidor de la conducta asertiva, el cual de manera significativa actúa como un mecanismo regulador del comportamiento. El análisis de variables tales como sociodemográficas, de personalidad, de interacción, situacionales y de contexto psicológico, nos

ofrece una perspectiva más general del concepto de asertividad.

Al diagnosticar la asertividad en una persona, podemos conocer en qué grado lo es en su trabajo. Su estudio resulta de gran utilidad para la selección de personal, la evaluación del clima laboral y para la iden-

tificación y formación de líderes en los grupos, facilitando el trabajo con los cuadros y la reserva, en tanto es una habilidad que puede ser desarrollada mediante entrenamientos diseñados para este fin, en función de lograr un mayor y mejor desempeño dentro de la organización.

Bibliografía

1. Cardona, José. (2006): *La asertividad en el trabajo*. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos36/asertividad-trabajo/asertividad-trabajo.shtml>. (Consultado: 28 de julio de 2008).
2. Cornejo, Miguel Ángel: *Liderazgo asertivo aplicado al leonismo*. Disponible en: <http://www.leonismoargentino.com.ar/INST237.htm>. (Consultado: 24 de junio de 2008)
3. Flores Galaz, Mirta Margarita: *Escala multidimensional de asertividad (EMA)*, MP67 (Disponible en: <http://www.manualmoderno.com/catalogo/paginas/3/Tees14.htm>). Consultado: 11 de junio de 2008).
4. Garaigordobil Landazabal, Maite: *Intervención con adolescentes: impacto de un programa en la asertividad y en las estrategias cognitivas de afrontamiento de situaciones sociales*. Universidad del País Vasco España. Disponible en: http://www.sc.ehu.es/ptwgalam/art_completo/Pconductual.PDF. (Consultado: 11 de junio de 2008)
5. García Jiménez, María Alberta; Monroy Rojas, Araceli; Verde Flota, Elsy Elizabeth: *La asertividad, habilidad de la enfermera dinámica*. Disponible en: http://www.medigraphic.com/pdfs/enfe/en-2005/en051_2n.pdf (Consultado: 11 de junio de 2008)
6. Pérez Pincheira, Rodrigo: *Asertividad en el trabajo*. Disponible en: <http://www.asimetcapacitacion.cl/asertividad.htm> (Consultado: 11 de junio de 2008).
7. Hernández, Mónica: *Asertividad en el trabajo*. Disponible en: http://www.psicocentro.com/cgi-bin/articulo_s.asp?Texto=art3a00. (Consultado: 28 de junio 2008).
8. Instituto Superior de Estudios Psicológicos (ISEP). *Asertividad laboral*. Disponible en <http://www.sicoblogo.com/> (Consultado: 11 de junio de 2008).
9. Ovejero Bernal, Anastasio; García Álvarez, Ana I.; Fernández Alonso, José Antón: *Evaluación del grado de asertividad en una muestra de funcionarios de la administración pública de Asturias*. Disponible en: <http://www.psyco.uniovi.es/REIPS/v1n0/art8.html> (Consultado: 11 de junio de 2008)
10. Keynes Luigi: *¿Qué significa ser más asertivo?* (Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/canales3/ger/cbaser.htm>. Consultado: 24 de junio de 2008)
11. Moyano González, Aurora: *La asertividad como proyecto de vida para buscar la excelencia* (Disponible en: <http://www.conocimientoenlinea.com/content/view/193/>). (Consultado: 24 de junio de 2008)
12. Martínez Negreira, Dayami: *Habilidades sociales*. (Disponible en: <http://www-monografias.com/trabajos12/habilsoc/habilsoc.shtml>). (Consultado: 24 de junio de 2008)
13. Rodríguez-Serralde. *La asertividad*. (Disponible en: <http://www.manualpractico.com/Asertividad.html> (Consultado: 28 de junio de 2008)
14. Raniere Keith: *Definición de asertividad*. (Disponible en: www.psicopedagogia.com/definicion/asertividad). (Consultado: 24 de junio de 2008)
15. Saltó Sánchez, Carme (2006): *"Psicóloga clínica. Terapeuta del Grupo de Autoayuda Guiado para Fobia Social"*. Disponible en: http://www.csalto.net/ansiedad_social/asertividad.htm#concepto http://www.csalto.net/ansiedad_social/s%C3%adntomas_asertividad.htm (Consultado: 28 de julio de 2008)
- Zaldívar Pérez, Dionisio: *Asertividad y autoestima saludable*. (Disponible en: <http://salud para lavida sldcu/>). (Consultado: 11 de junio de 2008).

* Psicóloga, especialista en Gestión de los Recursos Humanos del BCC

El surtido de cajeros automáticos con billetes utilizables reclasificados, ¿una realidad a corto plazo?

NELMAG RIVERÓN RUIZ*

La fabricación de papel moneda resulta un proceso complejo y muy costoso, solo accesible a unos pocos países privilegiados, que cuentan con la tecnología y los fondos para acometer esta actividad.

Constituye una de las expresiones más elevadas de la soberanía económica de un Estado, al disponer a su conveniencia de la impresión y puesta en circulación de billetes para solventar los compromisos contraídos por personas naturales o jurídicas, lo que constituye la base de las relaciones monetarias mercantiles de toda economía moderna.

A medida que el desarrollo se ha ido imponiendo, han aumentado vertiginosamente los volúmenes de fabricación, lo que respondiendo al principio de las economías de escala ha abaratado los costos y ha hecho más competitivos los resultados de la producción, que ahora está al alcance de un mayor número de personas.

Una mayor producción implica también un mayor nivel de ocupación en la población en edad laboralmente activa, teniendo como meta social el alcance del pleno empleo.

Esto sugiere la necesidad de determinados volúmenes de billetes en circulación para el pago de salarios y otros desembolsos como la seguridad social, que teniendo en cuenta el envejecimiento poblacional, tienen cada vez mayor peso en el presupuesto del Estado.

Nuestro país desenvuelve su actividad económica en un marco complejo, debido a restricciones foráneas y limitaciones de infraestructura interna que frenan el desarrollo de todas sus potencialidades.

La actividad de fabricación de papel moneda en Cuba, que data de trece años, no escapa a esta realidad, manifestándose en el encarecimiento de los procesos asociados a la adquisición de las materias primas especiales y la impresión del producto final para su puesta en circulación.

En el mundo el uso de dispensadores de efectivo ATM o cajeros automáticos no es tan reciente como pudiera parecer. Su puesta en funcionamiento a manera de prueba, como experiencia nueva en el manejo de efectivo, data del año 1968 en Inglaterra, concretamente en el banco *BARCLAY'S* de Londres.

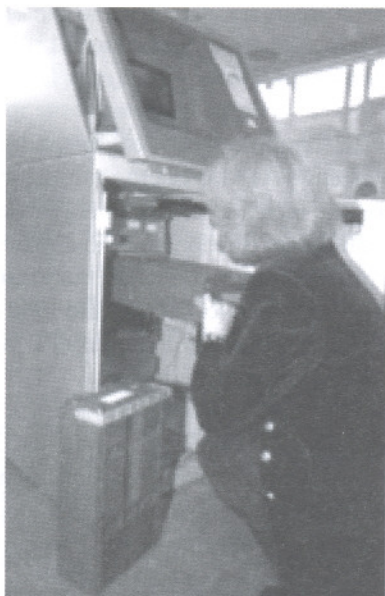
Con posterioridad, esta práctica se ha difundido en el mundo y, aunque sus costos fijos o de inversión en equipamiento son altos, el desempeño de la tecnología y las prestaciones que ofrece hacen que



sea rápidamente recuperada por concepto de productividad y ahorros salariales.

La reclasificación de billetes utilizables para el surtido de estos equipos está ampliamente generalizada y es aceptada por todas las partes involucradas. Esto está dado, fundamentalmente, por el carácter eminentemente privado de la actividad bancaria como sector comercial y la búsqueda del abaratamiento de los costos de operaciones.

Resulta difícil comprender que en nuestro país esta práctica no se realiza y todos los años se deben destinar grandes cantidades de billetes nuevos de los inventarios del BCC para el sostenimiento de la red de cajeros ATM existente, con sus consecuentes costos. A esto debemos sumar el lógico incremento de la

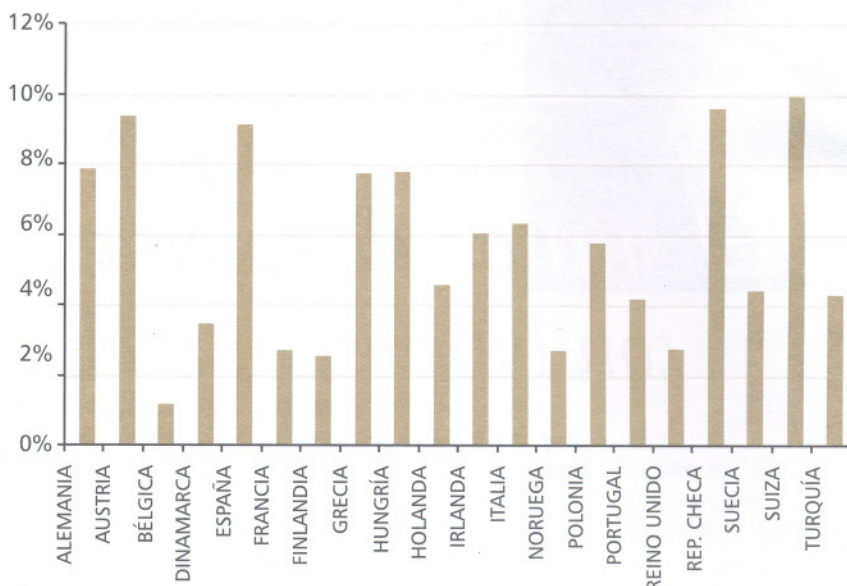


misma, en consonancia con el aumento de la actividad económica y los niveles de empleo.

La demanda de dinero es una pieza clave en la dinámica de toda economía. Está relacionada con el nivel de actividad económica, ya que debe corresponderse con un nivel de producción de bienes y servicios dado.

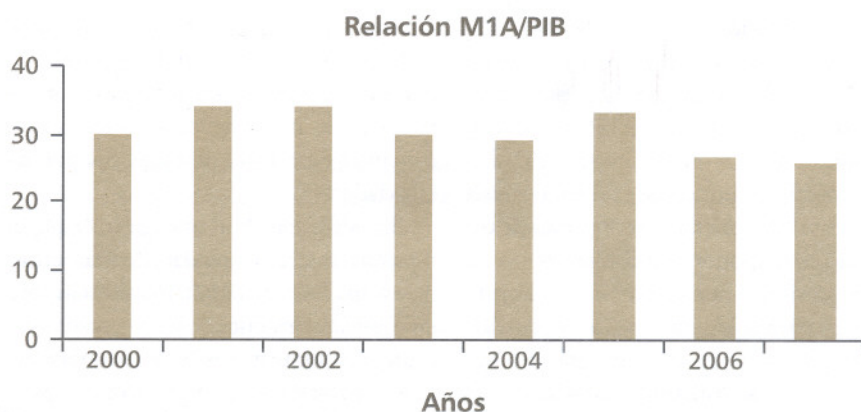
Claro está que tiene sus vertientes, ya que actualmente podemos hablar de dinero físico o dinero electrónico, este último asociado a las tarjetas de crédito, débito o transferencias interbancarias, según el caso. La tendencia actual es el uso cada vez menor del dinero físico y su sustitución por las transacciones electrónicas, más seguras y rápidas.

PORCENTAJE DE CIRCULACIÓN SOBRE EL PIB



Fuente: Primer curso internacional de gestión de efectivo. España. 2004.

RELACIÓN PORCENTUAL PIB - M1A EN CUBA



Fuente: García Armenteros, Mercedes: La economía cubana 2000-2007
Revista del Banco Central de Cuba. Número 1. Año 2008.

En este sentido, si comparamos el caso cubano con otros países, podemos apreciar una marcada diferencia en el porcentaje de efectivo en circulación respecto al PIB, en un orden del 25% para la isla y entre un 1.5 y 10% para el resto.

La comparación esta dada en que, pese a tratarse de países con un nivel de actividad económica superior, presentan volúmenes de efectivo en circulación porcentualmente inferiores en relación con los niveles productivos de bienes y servicios.

En la actualidad, existe una alta disponibilidad y asignación de medios de pago magnéticos en la sociedad. Este comportamiento también tiene tendencia alcista.

En nuestro país el efectivo nuevo para cajeros ATM sigue un ciclo de circulación unidireccional, como puede apreciarse debajo.



Del planteamiento anterior podemos claramente deducir que el billete nuevo con que se carga actualmente el cajero ATM, una vez dispensado, debe ser repuesto por otro de igual condición, y el saliente no retorna a la institución, sino que pasa a la clasificación de utilizable e ingresa en un ciclo de recirculación, cuya duración estará en dependencia del nivel de manipulación a que es sometido, y podrá dar tantas vueltas como su estado técnico (limpieza, integridad física, coloración y desgaste) lo permita antes de ser retirado de la circulación por un banco comercial.

La demanda para este segmento de la circulación interna está en constante ascenso, por la vía de una mayor cantidad de usuarios que concurren a transar—debido a que cada vez más empresas se acogen a este sistema de gestión de nóminas, que disminuye los costos—el mayor monto que retiran, producto del aumento de los salarios y la política estatal del pleno empleo en la sociedad cubana. También se comprende en este grupo la modalidad de cuenta corriente de ahorro, asociada a una tarjeta magnética.

A esto debemos sumar el aumento de la red de cajeros automáticos, como parte integral de la política del Estado de modernizar la red bancaria y hacer que las prestaciones de la misma cubran al máximo posible las expectativas y necesidades de los usuarios, teniendo en cuenta que si un sujeto desea obtener efectivo por la vía tradicional, debe hacerlo en el horario de trabajo de una sucursal comercial, y fuera de este horario no puede disponer de su efectivo, lo que resulta en el mundo actual inaceptable, mientras que con una tarjeta magnética puede disponer de su dinero a la hora que lo desee.

Para hacer frente al mencionado aumento de la red, se ha optado por la variante de reestructurar las denominaciones que entregan los dispensadores ATM, con vistas a ofrecer los mismos montos solicitados, pero con una menor salida de unidades físicas, lo que preserva en un mayor grado la disponibilidad de billetes del equipo y limita el número de recargas necesarias.

A estos efectos, la anterior distribución en CUP (1, 5, 20) está siendo sustituida paulatinamente por otra (1, 10, 50),



en busca de entregar iguales o superiores montos con menor cantidad de billetes.

En ambas configuraciones el papel de las denominaciones altas es cargar con el peso del monto transado a entregar, mientras las bajas tienen un papel de complementamiento. En ninguna institución bancaria del mundo asociada a esta tecnología existe la opción de solicitud de una distribución a gusto de cliente. El equipo entrega el efectivo según la configuración cargada en su computadora y la misma está condicionada a cubrir el mayor número de transacciones posibles, teniendo en cuenta la restricción de capacidad de sus gavetas.

Este efecto se aprecia solo en los múltiplos de 100 unidades monetarias, ya que para entregarlas, en el primer caso, se requerirían 5 billetes (20.00), mientras que en el segundo solo hacen falta 2 billetes (50.00).

No menos importante resulta destacar que en el mundo la práctica de surtir cajeros dispensadores de efectivo con billetes nuevos resulta obsoleta e insostenible, como se planteó con anterioridad, dado el carácter eminentemente privado de la actividad bancaria y los altos desembolsos que supondrían para estas instituciones, empresas por demás, la adquisición de efectivo nuevo para esta actividad, cuando se puede —y está perfectamente demostrado— brindar un servicio de igual calidad a un costo muy inferior, ya que la actividad de impresión tiene un costo que oscila alrededor de

varias decenas de dólares el millar de unidades, y la reclasificación tiene un costo marginal prácticamente igual a 0.

Como se ha referido anteriormente, la demanda correspondiente a los dispensadores ATM está impactada por 3 vías: la política de pleno empleo de carácter estatal, el aumento de la escala salarial a todos los niveles y el paso a los sistemas automatizados de gestión de nóminas, vinculados a la emisión de tarjetas de débito RED por una cada vez más creciente cantidad de empresas.

Pienso que la solución no debe pasar solo por la reclasificación del billete para los cajeros; una variante futura pudiera ser también la habilitación de terminales de puntos de ventas, conocidas como POST (*Point of Sale Terminal*) en la red de comercio interior en moneda nacional, toda vez que ya existen en la red de tiendas recaudadoras de divisas, para de este modo reducir paulatinamente el efectivo en circulación.

*** Especialista de la Dirección de Deuda Externa del BCC**

Más control y eficiencia bancaria

JOSÉ L. RODDA ROMERO★

El trabajador bancario tiene mucha responsabilidad personal cuando atiende al cliente en la sucursal, pues debe ser eficiente, rápido, cumplidor de los procedimientos y, a su vez, lograr la complacencia del cliente.

Un principio: Cada cliente tiene sus propias características, ya sea por la edad o por el servicio que requiere, o por la transacción que intenta realizar, y a partir de ellas hay que lograr la exquisitez y el cuidado al atenderlo.

Cuando un jubilado se presenta a cobrar su chequera, la atención debe ser amable, eficiente, lo más rápida posible y debe identificarse adecuadamente.

A las personas naturales no jubiladas, que se les prestan servicios en la sucursal, generalmente, por su concurrencia habitual, se van conociendo, lo que no niega que se le identifique en cada ocasión.

La persona jurídica realiza transacciones mediante una cuenta y es representada en la sucursal por una o varias personas naturales; se debe verificar que está debidamente autorizada para realizar la operatoria de la cuenta, con la correspondiente identificación.

Siempre recordar que no todas las personas naturales pueden operar una cuenta corriente de persona jurídica.

Al trabajador bancario le corresponde conocer que hay varios segmentos de clientes con sus correspondientes riegos operacionales, y que tienen deberes,

derechos y posibilidades de actuación en la relación financiera con la sucursal.

La captación de pasivos debe hacerse ordenadamente con la exigencia y control que se requiere; no se pueden aceptar depósitos de efectivo en la sucursal a toda costa y a cualquier costo.

Actuar sin medida al captar pasivos, puede acarrear operaciones anormales, con los correspondientes problemas internos, y significa tener que enfrentar autocríticamente la débil respuesta del trabajador bancario, al haber aceptado dinero de fuente dudosa, sin haber tenido en cuenta el servicio que se prestó y el segmento de clientes.

El trabajador bancario tiene que estar seguro de que la operación que se realiza no ofrece dudas y estar convencido de que el efectivo que se deposita es lícito.

Hay que saber y aprender a decir NO cuando corresponde.

Puede ocurrir que se tome como algo burocrático y sin importancia la aplicación de la política "*Conozca a su cliente*". Cuántos efectos negativos se pueden evitar si se tienen los datos de identificación más exactos posibles del cliente: Cómo es su comportamiento financiero, a qué se dedica, cuál es el objeto social del cliente jurídico, cuál es el salario del trabajador, así como otros beneficios que recibe.

¿Se debe tener temor a conocer al cliente? Por supuesto que NO.

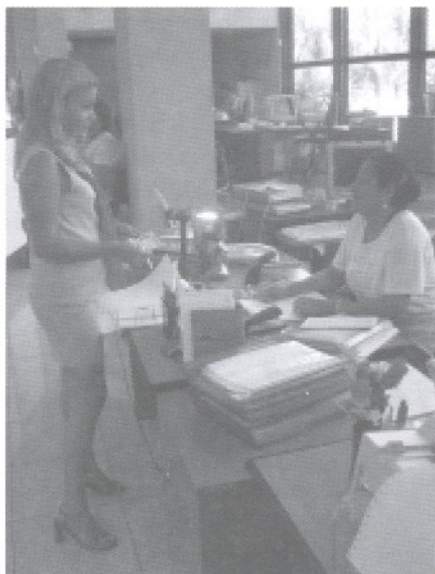


Es necesario cumplir las normas bancarias y los procedimientos durante el servicio que se le presta, claro que SÍ.

Hay que aceptar solamente las operaciones que cumplan con lo dispuesto en las normas y procedimientos, y no puede haber duda en actuar así.

Ser amables, rápidos y exactos al prestar servicios financieros a los clientes, no quiere decir que seamos superficiales e incumplidores de los procedimientos bancarios.

Hay que evitar el exceso de confianza con los clientes; ejemplos negativos existen cuando se equivoca el buen trabajo con la excesiva confianza y la aceptación de favores personales y dádivas de los mismos.



Los servicios bancarios no se pueden comparar con los de otros organismos, que por sus características les está permitido la aceptación de dádivas de sus clientes.

Nuestra materia prima es el dinero lícito, y se debe impedir que el dinero adquirido ilícitamente circule por nuestro sistema bancario mediante operaciones fraudulentas.

Cuando se habla de control interno, puede pensarse que se trata solamente de buenas ideas o disposiciones que se llevan a un documento para cumplirlas.

Cuando se piensa así, hay olvido de muy importantes categorías de trabajo:

- El trabajo en colectivo.
- El análisis sistemático del cumplimiento de las normas, procedimientos y tareas.
- El apoyo mutuo en el cumplimiento de las responsabilidades.
- La realización del registro, actualización y control de la documentación.
- La calidad con que se ejecutan las pruebas y revisiones.
- Cómo se revisan y comportan las transacciones diarias de los clientes.

Cuántos dolores de cabeza y malos ratos se evitarían con la observancia rigurosa y multilateral del control interno y el cumplimiento de estas obligaciones.

Aplicar en la sucursal los siguientes conceptos, ayuda a determinar la calidad del servicio bancario:

La **eficacia**: se distingue por la capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera; hay que trabajar para lograrla con el rigor que se nos exige.

La **eficiencia**: es la capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado; preguntarse si se sigue ese camino, pues resulta trascendente para el trabajador bancario.

La **atención**: en una de sus variantes, es tener especial cuidado en lo que se va a decir o hacer cuando se presta un servicio al cliente.



La **identificación**: obtener los datos personales necesarios para reconocer; se realiza con profundidad la identificación cliente-carné de identidad, y comprobar la veracidad de los documentos que se piden al solicitar un servicio bancario.

Ser **riguroso**: se dice del que actúa minuciosamente, con exactitud y precisión; acciones vitales en el actuar del trabajador bancario.

Actuar **rápido**: son las acciones mentales y manuales que se hacen o suceden a gran velocidad o muy aprisa, que no implica que se actúe con superficialidad e incumplan las normas y procedimientos.

Ser **profundo**: el trabajador bancario que realiza su trabajo de forma amplia, rigurosa; y su actuar busca en todo momento el porqué de lo que quiere hacer el cliente.

La habilidad que demuestre el bancario en su proceder diario tiene varias avenidas y también varios niveles de decisión:

- Cumplir el principio de prevenir los intentos de utilizar los servicios bancarios para realizar operaciones fraudulentas.
- Tener sentido de pertenencia, que significa querer y defender su trabajo, al resto de los trabajadores y su oficina bancaria.
- Velar por que todos cumplan las normas y los procedimientos que rigen el acontecer diario de la sucursal.

- Participar con decisión y en colectivo para cumplir las tareas de la oficina bancaria

Pensemos y meditemos con profundidad sobre el desarrollo económico del país. A unos les toca el tractor o la combinada; a otros, la aplanadora y la moto niveladora; a los campesinos, sacar el producto de la tierra; unos manejan guaguas y otros locomotoras; al trabajador bancario le toca servir con calidad y eficiencia a miles de clientes y controlar bien el dinero en las oficinas bancarias. Cuba lo requiere así.

★ *Director de Gestión General
Oficina de Supervisión Bancaria
Banco Central de Cuba*

La regresión logística, una herramienta útil para el análisis de riesgo de crédito en el Banco Popular de Ahorro

MERCEDES DEL CARMEN FRANCO RODRÍGUEZ, SENIA RODRÍGUEZ
RODRÍGUEZ Y OSCAR LUIS PEÑA HECHAVARRÍA*

El sistema financiero moderno, con su gran variedad de instrumentos financieros, ha alcanzado un acelerado ritmo de cambio, planteando disímiles problemas a los bancos centrales de los distintos países, que están encargados de dirigir y controlar la oferta monetaria. De ahí que los problemas de riesgo en las operaciones monetarias sean muy estudiados en la actualidad.

Resulta un criterio aceptado por la generalidad de los estudiosos del tema, que para enfrentar los riesgos no es suficiente identificarlos; se requiere anticiparse y prevenirlos. Pero como no existe un estándar para su evaluación y control en todas las organizaciones, se requiere que cada una de ellas desarrolle sus propios métodos y metodología, de acuerdo con su perfil de riesgos.

Por su parte, las instituciones financieras se encuentran expuestas a riesgos durante su labor de financiamiento al sector jurídico, e incluso, al sector de las personas naturales. Aún en estas condiciones, no puede permanecer en el mercado si no concede créditos que impliquen pérdidas y hasta incumplimiento de los pagos de un determinado cliente.

En este sentido, existen varios tipos de riesgos que afectan la actividad ban-

caria, entre ellos, los de crédito y liquidez. El primero es considerado el más importante y surge cuando el agente deudor no paga una obligación a su acreedor en la fecha de vencimiento o en cualquier otra posterior. En otras palabras, el riesgo crediticio se presenta cuando uno de los actores se vuelve insolvente, conllevando la pérdida total del principal.

Lo anterior permite a los autores asumir que en la actividad bancaria los conceptos de riesgo y crédito resultan inseparables, y es de vital importancia recuperar el dinero prestado con un rendimiento, debido a las funciones de intermediación financiera y por la acción de asumir el riesgo crediticio.

En la práctica ha resultado muy útil el empleo de modelos de predicción para determinar la posible insolvencia de determinados deudores. Los modelos de predicción de la insolvencia empresarial tienen su origen en la necesidad de contar con instrumentos analíticos que puedan sustituir o cooperar en la tarea del analista de diagnosticar la solvencia de una institución o de una empresa.

Actualmente, la banca comercial cubana efectúa su análisis de riesgo mediante el Reglamento de Evaluación de Riesgo Crediticio que, además de incluir

un estudio matricial, incorpora el análisis de razones financieras, con las cuales el analista debe efectuar una serie de reflexiones y consideraciones acerca del "estado de salud" de una empresa.

Hoy en día, un número elevado de entidades tiene implantados modelos internos de evaluación de riesgos, basados en sistemas de calificación (*rating*) para las personas jurídicas o de puntuación (*scoring*) para las personas naturales. En Cuba las reformas realizadas en el sector bancario, particularmente en la banca de empresa, han propiciado la implementación de una metodología para el análisis de riesgo.

Los autores de este trabajo proponen precisamente la aplicación de un modelo de regresión logística que permita cuantificar el riesgo de crédito como una probabilidad, así como los factores de riesgos que están asociados a los financiamientos, y evaluar el riesgo de crédito para determinar la capacidad de pago de las empresas que demandan este servicio. El modelo fue validado en las sucursales 6402-Centro Comercial y 6432-Las Tunas del Banco Popular de Ahorro.

El modelo de regresión logística es una generalización del modelo de regresión lineal clásico para variables depen-

dientes categóricas dicotómicas, y permite predecir una variable de respuesta cualitativa (la capacidad de pago). Dada una o más variables independientes, ya sean cuantitativas y/o cualitativas, este modelo da la posibilidad de obtener una función lineal de las variables independientes, que facilita clasificar las empresas en uno de los dos grupos establecidos por los dos valores de variable dependiente, el grupo de las empresas con y sin capacidad de pago.

Selección de las variables y de los clientes potenciales

Para codificar las variables se parte del criterio de que existe una variable dependiente convencionalmente denominada Y, que puede ser dicotómica, y una o más variables independientes denominadas X, que pueden ser de cualquier naturaleza, bien sean cualitativas o cuantitativas.

El proceso de selección de las variables se realizó, a juicio de los autores, tomando en consideración varios criterios, tanto objetivos como subjetivos. En el caso objeto de estudio, la variable dependiente tomará valor 1 cuando la empresa tenga capacidad de pago, y valor 0 en el caso de que no la tenga.

Para la selección de las variables independientes que serían los presuntos factores de riesgo, se revisó la literatura internacional, donde se definen como factores todos aquellos indicadores que muestran el desempeño financiero de una entidad acreditada. En esencia, se refiere a las razones financieras, aunque también algunos autores consideran los aspectos externos a la entidad.

Otras fuentes consideran como factores de riesgo las características del crédito, tales como tamaño, plazo y garantías, así como un conjunto de variables de control (la región donde opera la empresa y el sector al que pertenece) y características del banco que concede el crédito, que incluyen el tamaño y el tipo (banco o caja de ahorros). También se incluyen las características macroeconómicas.

Teniendo en cuenta los planteamientos anteriores referidos a los aspectos internos del funcionamiento de las empresas seleccionadas, así como los criterios de los especialistas de

riesgo en las sucursales 6402-Centro Comercial y 6432-Las Tunas, los autores consideran que podrían constituir factores de riesgo para el evento impago del crédito las razones financieras y otras cuentas e indicadores que a continuación se agrupan:

Razones financieras

- X1 Solvencia total
- X2 Liquidez inmediata
- X3 Capacidad de devolución de la deuda
- X4 Endeudamiento total
- X5 Rentabilidad económica neta
- X6 Rentabilidad financiera
- X7 Apalancamiento financiero
- X8 Ciclo de cobro
- X9 Ciclo de pago
- X10 Índice capital de trabajo

Otras cuentas e indicadores

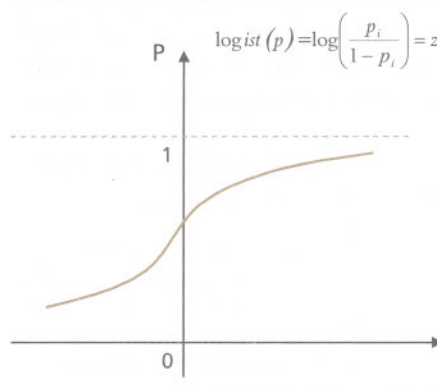
- X11 Ventas
- X12 Otros indicadores
- X13 Cuentas por cobrar
- X14 Cuentas por pagar
- X15 Efectivo en caja y banco
- X16 Utilidad neta
- X17 Gasto de salario
- X18 Gastos financieros
- X19 Capital de trabajo neto
- X20 Ciclo de maduración

Mediante la regresión logística se puede determinar cuáles de estos factores son los que realmente permiten cuantificar el riesgo en el caso concreto de las empresas seleccionadas. Atendiendo a lo anterior, la aplicación del modelo implica una cuidadosa selección de las empresas incluidas en el análisis, con el objetivo de evitar muestras heterogéneas, que impidan la obtención de características genéricas que posibiliten identificar con antelación la probabilidad de impago. De manera que se seleccionaron 5 empresas que realizaron solicitudes de crédito en el período analizado, y que funcionan bajo el mismo esquema. Estas son: Empresa Cerámica Las Tunas, Empresa de Acopio Beneficio y Torcido de Tabaco Las Tunas, Empresa Provincial de Mantenimiento y Construcción Las Tunas, Empresa de Bebidas y Refrescos Las Tunas, ESS Cultivos Varios Las Tunas.

Adaptación del modelo

Con el objetivo de adaptar el modelo a las condiciones de funcionamiento de la actividad bancaria, se partió de los criterios de selección de las variables dependientes e independientes, quedando representado en la Figura 1 que se muestra a continuación:

REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE UN MODELO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA



Donde:

- p_i : es la probabilidad de observar la categoría o evento a predecir, o sea, la capacidad de pago.
- $1-p_i$: es la probabilidad de no observar la categoría o evento a predecir, es decir, que no haya capacidad de pago.

Para realizar la estimación del modelo, a juicio de los autores y previa consulta con los comités de riesgos de las sucursales seleccionadas, se utilizó una muestra conformada por los presuntos factores de riesgo: 10 razones financieras y 10 otras cuentas e indicadores en 5 empresas, en 6 trimestres correspondientes a los años 2006 y 2007.

Una vez recogida la información estadística, se procedió a calcular el modelo a través del paquete estadístico computacional *Statistical Package for the Social Science* (SPSS 12.0).

En el proceso de pruebas estadísticas de los 20 presuntos factores de riesgo seleccionados al inicio, solo constituyen factores de riesgo para el evento impago las siguientes variables:

- Solvencia total X1.
- Endeudamiento total X4.
- Liquidez inmediata X2.
- Utilidad neta X16.

Con el objetivo de comprobar la bondad del ajuste del modelo propuesto, se realizaron las pruebas correspondientes, para lo cual se calculó el Coeficiente de *Nagelkerke*, que arrojó un resultado de 0.808 y que, según los parámetros límites establecidos, clasifica como un coeficiente alto. Lo anterior expresa que un importante porcentaje de la varianza es explicada por las variables predictoras introducidas en el modelo. Otra prueba a la que se sometió la validación del modelo fue la de *Hosmer y Lemeshow*, basada en la equivalencia entre los casos observados y los casos pronosticados; la misma arrojó resultados favorables, lo que le da un nivel de confiabilidad relativamente alto al modelo.

Los resultados anteriores permitieron establecer el modelo siguiente:

$$p = \frac{e^{9.773+0.236 \text{ Solvencia Total} + 14.583 \text{ Liquidez Inmediata} - 93.940 \text{ Endeudamiento Total} + 5.686 \text{ Utilidad Neta}}}{1 + e^{9.773+0.236 \text{ Solvencia Total} + 14.583 \text{ Liquidez Inmediata} - 93.940 \text{ Endeudamiento Total} + 5.686 \text{ Utilidad Neta}}}$$

Los coeficientes del modelo anterior son interpretados según el signo que posean; esto quiere decir que si toman valores positivos, aumentan las posibilidades de que la variable dependiente tome valor de 1. En el caso que nos ocupa, los resultados obtenidos, según las variables seleccionadas anteriormente, se pueden sintetizar como sigue:

Los valores positivos de los coeficientes de la solvencia total, de la liquidez inmediata y de la utilidad neta indican que la relación entre estas tres variables independientes y la probabilidad de pago es directa, o sea, en la medida que sus valores se incrementen, hay mayores posibilidades de que pague un crédito. Lo contrario sucede con el endeudamiento total, que, como cabría esperar, se relaciona de manera inversa con la probabilidad de ocurrencia del evento pago.

El coeficiente de la constante 9.773 no es un elemento relevante en este tipo de regresión, pues no tiene asociada ninguna variable independiente.

Una interpretación más sencilla consiste en definir el coeficiente en términos de la razón de los productos cruzados, identificados como exponenciales β , los cuales en términos porcentuales expresan en qué medida influye cada variable independiente en el evento sujeto a investigación, capacidad de pago.

La interpretación de los exponenciales, en términos de probabilidades, significa que dentro del conjunto de empresas analizadas, si no se presenta el factor de riesgo insolvencia, entonces es 3.359 veces más probable que pague.

La probabilidad de que se produzca un pago es 4.644 veces superior cuando aparece el factor liquidez inmediata, y 2 veces más probable que se efectúe el pago cuando la utilidad neta es alta.

Del análisis del factor de riesgo endeudamiento se puede interpretar que la probabilidad de pago es 6.456 veces menor cuando aparece el factor.

De este análisis se deduce que de los cuatro factores analizados, el de mayor influencia en la probabilidad de pago es el endeudamiento, al represen-

tar su presencia un mayor impacto en términos relativos en la variable dependiente.

Validación del modelo

La validación del modelo arrojó los resultados que a continuación se comentan:

Las variables analizadas (X_1, X_2, X_4 y X_{16}) poseen alta sensibilidad para diagnosticar adecuadamente el pago, en tanto alcanzan un porcentaje del 83.3%.

La capacidad de detectar los casos de impago, es decir, la especificidad, alcanza un 94.4%, con un bajo porcentaje de error (16.7%) de pronosticar pago cuando es impago, y de predecir impago cuando es pago (5.6%).

La aplicación de la ecuación de regresión logística, con la información aportada por las variables (solvencia total, liquidez inmediata, endeudamiento total y utilidad neta), alcanza un elevado porcentaje de casos correctamente clasificados, que representa el 90% del total.

En resumen, se puede afirmar que la información aportada por estas variables es significativa, y que el modelo propuesto resulta eficiente para diagnosticar la capacidad de impago de las empresas que solicitan el servicio de crédito en las sucursales del BPA seleccionadas. No obstante, para su aplicación se sugiere trabajar en una serie de etapas que se describen a continuación.

Etapas propuestas para la aplicación del modelo en las sucursales seleccionadas

Los resultados obtenidos mediante la validación del modelo permiten inferir que la probabilidad de que una empresa incurra en riesgo de crédito (no pague) vendrá dada por $1-P$. La utilización del programa SPSS 12.0 aporta las probabilidades (p) pronosticadas para cada empresa. Al ser la variable dependiente dicotómica, el punto de corte es $p = 0.50$, por lo cual valores iguales o mayores de 0.50 llevan a pronosticar "Pago" codificado como 1 y valores menores de 0.50 "No pago", codificado como 0.

Atendiendo a lo anterior, se propone a las sucursales calcular el riesgo de crédito para cada empresa como $1-p$ que se asumirá como la probabilidad de riesgo y, en correspondencia con ello, se recomienda que para el proceso de evaluación de los créditos otorgados y clasificación del nivel de riesgo se transite por las etapas siguientes:

1. Determinar la ecuación de regresión logística.
2. Introducir los valores de los factores de riesgo en la ecuación de regresión logística, cada vez que se produzca una solicitud de ese tipo de financiamiento.
3. Pronosticar la capacidad de pago del usuario interesado (p), así como calcular el riesgo de crédito que asumiría la entidad ($1-p$).
4. Clasificar al acreditado en uno de los niveles de riesgo definidos por el Banco Popular de Ahorro.

Tabla 1. Clasificación del riesgo de crédito¹

Clasificación	Probabilidad de impago o riesgo de crédito
Riesgo mínimo	0%
Riesgo bajo	Entre 1% y 25%
Riesgo medio	Entre 26% y 50%
Riesgo alto	Entre 51% y 76%
Irrecuperable	Entre 77% Y 100%

¹ La escala propuesta resultó del razonamiento lógico de este trabajo y teniendo en cuenta la conceptualización establecida por el BPA para cada una de las categorías enunciadas.

5. Decidir si se otorga o no el financiamiento solicitado.

El modelo propuesto no impide que paralelamente se efectúen valoraciones cualitativas de carácter subjetivo, que tienen en cuenta otros elementos a considerar. Sin embargo, Indudablemente, esta propuesta involucra una teoría subyacente de mayor grado científico y objetivo, suficiente en sí misma para determinar el riesgo de crédito y la calificación de los acreditados, lo que le permitiría a la institución financiera de referencia perfeccionar su actividad mediante la evaluación integral del mismo y asumir los modernos criterios de Basilea que rigen la práctica financiera internacional.

En correspondencia con lo anterior, los criterios de decisión para otorgar un financiamiento atendiendo a las escalas establecidas por el BPA, estarían sujetos a que el cliente clasificara en una de las tres primeras escalas (riesgo mínimo, riesgo bajo y riesgo medio), mientras que aquellos clientes que clasifiquen en las dos últimas escalas, no clasificarían para que se les otorgue el financiamiento.

En el caso que nos ocupa, por medio de la ecuación de regresión logística propuesta se calcularon las probabilidades de pago (p) y el riesgo de crédito ($1-p$). Teniendo en cuenta estas probabilidades y la escala de clasificación de los riesgos, se obtuvo en la muestra seleccionada que el 53.3% de los financiamientos son irrecuperables; el 10.00% manifestó un nivel de peligro de incumplimiento alto, un 3.3% de riesgo medio, un 10% de riesgo bajo y solo un 23% de riesgo mínimo. Considerando estos criterios, clasificarían para financiamiento 12 de los casos analizados, como se puede apreciar en el Anexo 1.

Conclusiones

Los resultados de la investigación logran dotar a las sucursales del Banco Popular de Ahorro de un modelo propio y novedoso, de gran exactitud y, acorde con la práctica universal, capaz de cuantificar el riesgo de crédito con antelación a su otorgamiento. Asimismo, permite:

1. Pronosticar la capacidad de pago y el riesgo que el banco asume al otorgar financiamiento vía crédito a sus clientes

en las sucursales del Banco Popular de Ahorro en Las Tunas.

2. Clasificar con un criterio más sólido, la probabilidad de impago y los niveles de riesgo que asume el BPA antes de conceder el crédito conjugando los factores cualitativos con los cuantitativos.

3. Identificar en los casos analizados los factores de riesgo para el evento impago, que en este caso concreto resultaron ser: solvencia total, endeudamiento total, liquidez inmediata y utilidad neta.

ANEXO

Tabla 1: Probabilidades y clasificación del riesgo

Probabilidad de pago		Riesgo	Clasificación
.00000	No paga	1.00	Irrecuperable
.00634	No paga	.99	Irrecuperable
.00000	No paga	1.00	Irrecuperable
.05000	No paga	.95	Irrecuperable
.00000	No paga	1.00	Irrecuperable
.00013	No paga	1.00	Irrecuperable
.00024	No paga	1.00	Irrecuperable
.09613	No paga	.90	Irrecuperable
.82682	Paga	.17	Riesgo bajo
.61267	Paga	.39	Riesgo medio
.96138	Paga	.04	Riesgo mínimo
.03722	No paga	.96	Irrecuperable
.00345	No paga	1.00	Irrecuperable
.30951	No paga	.69	Riesgo alto
.99851	Paga	.00	Riesgo mínimo
.15279	No paga	.85	Irrecuperable
.94441	Paga	.06	Riesgo bajo
.99923	Paga	.00	Riesgo mínimo
.99660	Paga	.00	Riesgo mínimo
.19137	No paga	.81	Irrecuperable
.99671	Paga	.00	Riesgo mínimo
.99993	Paga	.00	Riesgo mínimo
.21936	No paga	.78	Irrecuperable
.00457	No paga	1.00	Irrecuperable
.34126	No paga	.66	Riesgo alto
.02120	No paga	.98	Irrecuperable
.36886	No paga	.63	Riesgo alto
.80138	Paga	.20	Riesgo bajo
1.00000	Paga	.00	Riesgo mínimo
.05992	No paga	.94	Irrecuperable

* Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Oriente; asesora del BPA y del BANDEC en Santiago de Cuba y profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Oriente; subdirector de Medios de la Dirección Provincial del BPA en Las Tunas, respectivamente

Un japonés en la numismática cubana

Hasekura Tsunenaga venía al frente de la embajada que proponía la creación de una ruta comercial directamente desde el Japón hasta el Nuevo Mundo.

En 1994 la Oficina del Historiador de la Ciudad de La Habana emite una medalla conmemorativa de la misión de Hasekura Tsunenaga, quien llegó a esta capital el 23 de julio de 1614 a bordo de la nave de la Nueva España (México).

Procedente de la pequeña y fortificada isla de San Juan de Ulúa, estratégicamente situada frente a las costas de Veracruz, ese barco transportaba en sus bodegas la plata amonedada, necesaria para las transacciones comerciales, junto a exóticos productos del Oriente: las finas porcelanas Ming y Quing de la China, e Imari del Japón; la loza Satsuma, sedas brocadas; maderas preciosas convertidas en lujosos cofres; exquisitas y olorosas especias.

Tsunenaga encabezaba una espectacular comitiva, que ataviada con exóticas y deslumbrantes vestiduras, portaba sendas embajadas a la ciudad de Sevilla, al rey de España y al Papa en Roma.

Para ello se hacía acompañar —entre otros— por fray Luis de Sotelo, de la Orden de San Francisco, quien además de servirle de intérprete, era el gestor de un atrevido proyecto: crear una ruta comercial directamente desde el Japón, al margen del galeón de Manila.

Tal empresa era el resultado de más de cincuenta años de labor misionera de la iglesia católica en el archipiélago nipón, y gozaba con el apoyo de su patrón: el señor de Oshu, Date Masamune.

Pero, a la postre, Tsunenaga no lograría su propósito y tendría que vivir clandestinamente tras su regreso a Japón, por no querer renunciar al cristianismo.

De su paso por La Habana, poco o nada se sabe, pues no se ha encontrado ningún documento que se refiera a las actividades que pudo realizar aquí.

Por otra parte, también desaparecieron los archivos privados de las órdenes religiosas, luego de la confiscación de sus bienes a mediados del pasado siglo.

Solo se ha podido encontrar referencia del paso del japonés por la villa cubana en los Archivos de Indias, el Museo de Sendai y la Biblioteca del Vaticano, donde se atesora una crónica sobre la visita de Hasekura, escrita por Escipione Amati y publicada en 1615.

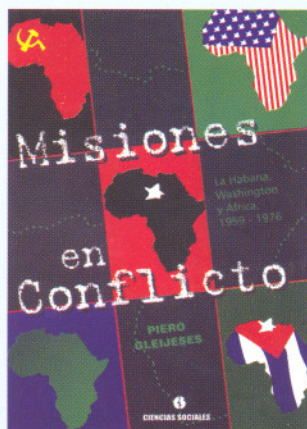
**Tomado del Portal Oficial
de la Oficina del Historiador
de La Ciudad.**



Nuevas adquisiciones



CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA



MISIONES EN CONFLICTO

Autor: Piero Gleijeses

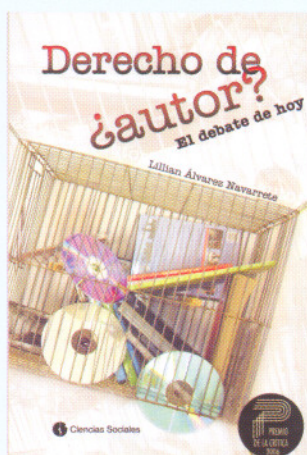
La obra es una interpretación objetiva de la presencia internacionalista de Cuba, en especial, en África. Muestra pruebas contundentes que desmienten las tergiversaciones expuestas por otros investigadores acerca de la presencia del comandante Ernesto Che Guevara en Zaire.



LAS REGLAS DEL MARKETING DIRECTO EN INTERNET

Autor: Hans Peter Brondmo

El presente libro nos enseña a diseñar programas de marketing y comunicaciones, comprender y gestionar la información sobre los clientes para su identificación, y prever el impacto que el marketing directo puede tener sobre la organización.



DERECHO DE ¿AUTOR? EL DEBATE DE HOY

Autor: Lillian Álvarez Navarrete

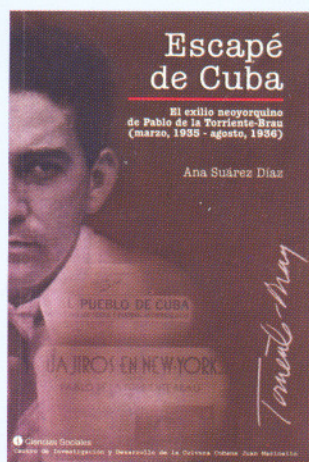
Esta publicación explica cómo el conocimiento libre, la cultura libre y los derechos de acceso son términos que representan alternativas obligadas en la conformación de un pensamiento antihegemónico en materia de derechos culturales e intelectuales.



CUBA. PERSONALIDADES EN EL DEBATE RACIAL

Autor: Tomás Fernández Robaina

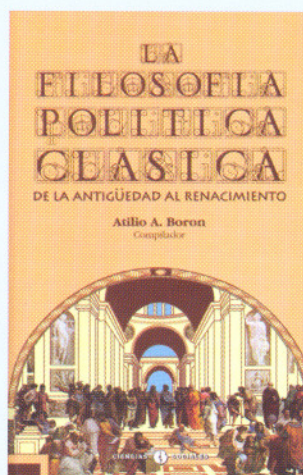
El autor presenta la problemática del negro desde los diversos enfoques que, sobre las luchas contra el racismo, se han discutido en los círculos intelectuales y entre los propios sujetos del debate. Sopesa los presupuestos de personalidades prestigiosas de nuestras luchas libertarias, sociales y políticas, sin omitir figuras relevantes de la época republicana, que a través del periodismo destacaron el peso social y los derechos del negro.



ESCAPÉ DE CUBA

Autora: Ana Suárez Díaz

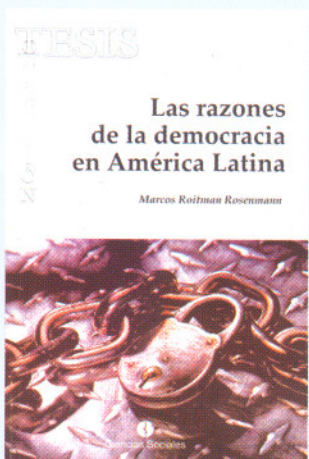
Este libro es una obra imprescindible para el conocimiento del itinerario político-revolucionario de Pablo de la Torre-Brau (1930-1936). Constituye el primer acercamiento a su experiencia neoyorquina durante el segundo exilio en esa ciudad entre 1935 y 1936).



LA FILOSOFÍA POLÍTICA CLÁSICA

Autor: Atilio A. Boron

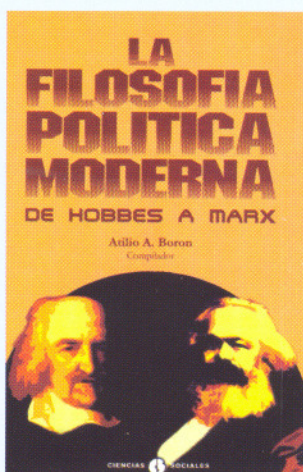
La presente publicación constituye una imprescindible mirada a las venerables fuentes del patrimonio del pensamiento universal, que nos permite incidir en la socialización de una cultura de la política más sofisticada, digna y revolucionaria.



LAS RAZONES DE LA DEMOCRACIA EN AMÉRICA LATINA

Autor: Marcos Roitman Rosenmann

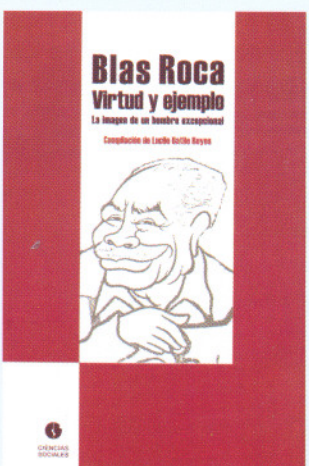
El autor no solo vincula la democracia con los problemas de gobernabilidad y de desarrollo y cambio social, sino también con los comportamientos concretos de las prácticas democráticas en la economía de mercado y el capitalismo, y con las alternativas emergentes que surgen actualmente.



LA FILOSOFÍA POLÍTICA MODERNA

Autor: Atilio A. Boron

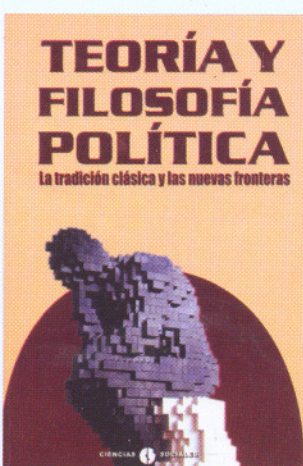
La presente obra tiene la intención de resignificar un mapa axiológicamente comprometido con el cambio emancipador de un escenario mundial que atraviesa una de las crisis más profundas de la historia.



BLAS ROCA: VIRTUD Y EJEMPLO. LA IMAGEN DE UN HOMBRE EXCEPCIONAL

Autor: Compilación de Lucilo Batlle Reyes

El título que ofrecemos revela testimonios de compañeros que estuvieron al lado de Blas Roca en sus luchas, sueños y anhelos, materializados con el triunfo de la Revolución en 1959.



TEORÍA Y FILOSOFÍA POLÍTICA

Autor: Ciencias Sociales

Sus páginas muestran una fecunda síntesis de los temas que constituyen un legado clásico, con las recientes teorizaciones que exploran las nuevas fronteras de la reflexión filosófico-política, como el multiculturalismo, la exclusión social y las cuestiones de género.

El surtido de cajeros automáticos con billetes utilizables reclasificados, ¿una realidad a corto plazo?

NELMAG RIVERÓN RUIZ*

La fabricación de papel moneda resulta un proceso complejo y muy costoso, solo accesible a unos pocos países privilegiados, que cuentan con la tecnología y los fondos para acometer esta actividad.

Constituye una de las expresiones más elevadas de la soberanía económica de un Estado, al disponer a su conveniencia de la impresión y puesta en circulación de billetes para solventar los compromisos contraídos por personas naturales o jurídicas, lo que constituye la base de las relaciones monetarias mercantiles de toda economía moderna.

A medida que el desarrollo se ha ido imponiendo, han aumentado vertiginosamente los volúmenes de fabricación, lo que respondiendo al principio de las economías de escala ha abaratado los costos y ha hecho más competitivos los resultados de la producción, que ahora está al alcance de un mayor número de personas.

Una mayor producción implica también un mayor nivel de ocupación en la población en edad laboralmente activa, teniendo como meta social el alcance del pleno empleo.

Esto sugiere la necesidad de determinados volúmenes de billetes en circulación para el pago de salarios y otros desembolsos como la seguridad social, que teniendo en cuenta el envejecimiento poblacional, tienen cada vez mayor peso en el presupuesto del Estado.

Nuestro país desenvuelve su actividad económica en un marco complejo, debido a restricciones foráneas y limitaciones de infraestructura interna que frenan el desarrollo de todas sus potencialidades.

La actividad de fabricación de papel moneda en Cuba, que data de trece años, no escapa a esta realidad, manifestándose en el encarecimiento de los procesos asociados a la adquisición de las materias primas especiales y la impresión del producto final para su puesta en circulación.

En el mundo el uso de dispensadores de efectivo ATM o cajeros automáticos no es tan reciente como pudiera parecer. Su puesta en funcionamiento a manera de prueba, como experiencia nueva en el manejo de efectivo, data del año 1968 en Inglaterra, concretamente en el banco *BARCLAY'S* de Londres.

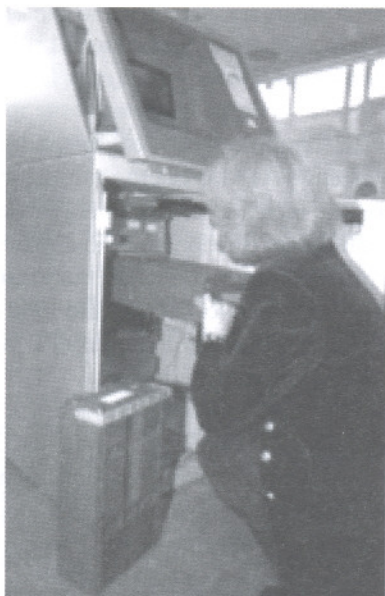
Con posterioridad, esta práctica se ha difundido en el mundo y, aunque sus costos fijos o de inversión en equipamiento son altos, el desempeño de la tecnología y las prestaciones que ofrece hacen que



sea rápidamente recuperada por concepto de productividad y ahorros salariales.

La reclasificación de billetes utilizables para el surtido de estos equipos está ampliamente generalizada y es aceptada por todas las partes involucradas. Esto está dado, fundamentalmente, por el carácter eminentemente privado de la actividad bancaria como sector comercial y la búsqueda del abaratamiento de los costos de operaciones.

Resulta difícil comprender que en nuestro país esta práctica no se realiza y todos los años se deben destinar grandes cantidades de billetes nuevos de los inventarios del BCC para el sostenimiento de la red de cajeros ATM existente, con sus consecuentes costos. A esto debemos sumar el lógico incremento de la

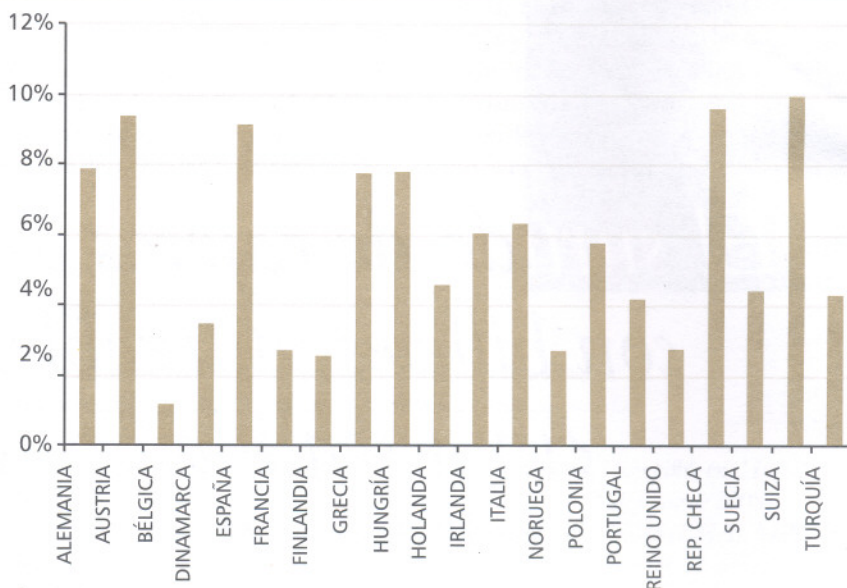


misma, en consonancia con el aumento de la actividad económica y los niveles de empleo.

La demanda de dinero es una pieza clave en la dinámica de toda economía. Está relacionada con el nivel de actividad económica, ya que debe corresponderse con un nivel de producción de bienes y servicios dado.

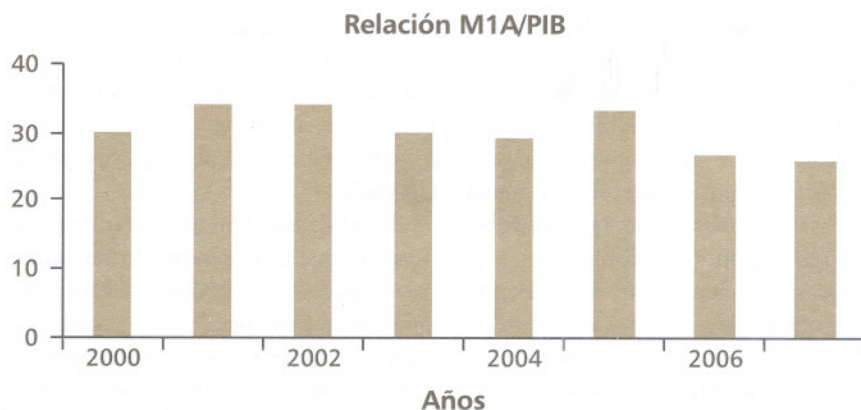
Claro está que tiene sus vertientes, ya que actualmente podemos hablar de dinero físico o dinero electrónico, este último asociado a las tarjetas de crédito, débito o transferencias interbancarias, según el caso. La tendencia actual es el uso cada vez menor del dinero físico y su sustitución por las transacciones electrónicas, más seguras y rápidas.

PORCENTAJE DE CIRCULACIÓN SOBRE EL PIB



Fuente: Primer curso internacional de gestión de efectivo. España. 2004.

RELACIÓN PORCENTUAL PIB - M1A EN CUBA



Fuente: García Armenteros, Mercedes: La economía cubana 2000-2007
Revista del Banco Central de Cuba. Número 1. Año 2008.

En este sentido, si comparamos el caso cubano con otros países, podemos apreciar una marcada diferencia en el porcentaje de efectivo en circulación respecto al PIB, en un orden del 25% para la isla y entre un 1.5 y 10% para el resto.

La comparación esta dada en que, pese a tratarse de países con un nivel de actividad económica superior, presentan volúmenes de efectivo en circulación porcentualmente inferiores en relación con los niveles productivos de bienes y servicios.

En la actualidad, existe una alta disponibilidad y asignación de medios de pago magnéticos en la sociedad. Este comportamiento también tiene tendencia alcista.

En nuestro país el efectivo nuevo para cajeros ATM sigue un ciclo de circulación unidireccional, como puede apreciarse debajo.



Del planteamiento anterior podemos claramente deducir que el billete nuevo con que se carga actualmente el cajero ATM, una vez dispensado, debe ser repuesto por otro de igual condición, y el saliente no retorna a la institución, sino que pasa a la clasificación de utilizable e ingresa en un ciclo de recirculación, cuya duración estará en dependencia del nivel de manipulación a que es sometido, y podrá dar tantas vueltas como su estado técnico (limpieza, integridad física, coloración y desgaste) lo permita antes de ser retirado de la circulación por un banco comercial.

La demanda para este segmento de la circulación interna está en constante ascenso, por la vía de una mayor cantidad de usuarios que concurren a transar—debido a que cada vez más empresas se acogen a este sistema de gestión de nóminas, que disminuye los costos—el mayor monto que retiran, producto del aumento de los salarios y la política estatal del pleno empleo en la sociedad cubana. También se comprende en este grupo la modalidad de cuenta corriente de ahorro, asociada a una tarjeta magnética.

A esto debemos sumar el aumento de la red de cajeros automáticos, como parte integral de la política del Estado de modernizar la red bancaria y hacer que las prestaciones de la misma cubran al máximo posible las expectativas y necesidades de los usuarios, teniendo en cuenta que si un sujeto desea obtener efectivo por la vía tradicional, debe hacerlo en el horario de trabajo de una sucursal comercial, y fuera de este horario no puede disponer de su efectivo, lo que resulta en el mundo actual inaceptable, mientras que con una tarjeta magnética puede disponer de su dinero a la hora que lo desee.

Para hacer frente al mencionado aumento de la red, se ha optado por la variante de reestructurar las denominaciones que entregan los dispensadores ATM, con vistas a ofrecer los mismos montos solicitados, pero con una menor salida de unidades físicas, lo que preserva en un mayor grado la disponibilidad de billetes del equipo y limita el número de recargas necesarias.

A estos efectos, la anterior distribución en CUP (1, 5, 20) está siendo sustituida paulatinamente por otra (1, 10, 50),



en busca de entregar iguales o superiores montos con menor cantidad de billetes.

En ambas configuraciones el papel de las denominaciones altas es cargar con el peso del monto transado a entregar, mientras las bajas tienen un papel de complementamiento. En ninguna institución bancaria del mundo asociada a esta tecnología existe la opción de solicitud de una distribución a gusto de cliente. El equipo entrega el efectivo según la configuración cargada en su computadora y la misma está condicionada a cubrir el mayor número de transacciones posibles, teniendo en cuenta la restricción de capacidad de sus gavetas.

Este efecto se aprecia solo en los múltiplos de 100 unidades monetarias, ya que para entregarlas, en el primer caso, se requerirían 5 billetes (20.00), mientras que en el segundo solo hacen falta 2 billetes (50.00).

No menos importante resulta destacar que en el mundo la práctica de surtir cajeros dispensadores de efectivo con billetes nuevos resulta obsoleta e insostenible, como se planteó con anterioridad, dado el carácter eminentemente privado de la actividad bancaria y los altos desembolsos que supondrían para estas instituciones, empresas por demás, la adquisición de efectivo nuevo para esta actividad, cuando se puede —y está perfectamente demostrado— brindar un servicio de igual calidad a un costo muy inferior, ya que la actividad de impresión tiene un costo que oscila alrededor de

varias decenas de dólares el millar de unidades, y la reclasificación tiene un costo marginal prácticamente igual a 0.

Como se ha referido anteriormente, la demanda correspondiente a los dispensadores ATM está impactada por 3 vías: la política de pleno empleo de carácter estatal, el aumento de la escala salarial a todos los niveles y el paso a los sistemas automatizados de gestión de nóminas, vinculados a la emisión de tarjetas de débito RED por una cada vez más creciente cantidad de empresas.

Pienso que la solución no debe pasar solo por la reclasificación del billete para los cajeros; una variante futura pudiera ser también la habilitación de terminales de puntos de ventas, conocidas como POST (*Point of Sale Terminal*) en la red de comercio interior en moneda nacional, toda vez que ya existen en la red de tiendas recaudadoras de divisas, para de este modo reducir paulatinamente el efectivo en circulación.

*** Especialista de la Dirección de Deuda Externa del BCC**

La regresión logística, una herramienta útil para el análisis de riesgo de crédito en el Banco Popular de Ahorro

MERCEDES DEL CARMEN FRANCO RODRÍGUEZ, SENIA RODRÍGUEZ
RODRÍGUEZ Y OSCAR LUIS PEÑA HECHAVARRÍA*

El sistema financiero moderno, con su gran variedad de instrumentos financieros, ha alcanzado un acelerado ritmo de cambio, planteando disímiles problemas a los bancos centrales de los distintos países, que están encargados de dirigir y controlar la oferta monetaria. De ahí que los problemas de riesgo en las operaciones monetarias sean muy estudiados en la actualidad.

Resulta un criterio aceptado por la generalidad de los estudiosos del tema, que para enfrentar los riesgos no es suficiente identificarlos; se requiere anticiparse y prevenirlos. Pero como no existe un estándar para su evaluación y control en todas las organizaciones, se requiere que cada una de ellas desarrolle sus propios métodos y metodología, de acuerdo con su perfil de riesgos.

Por su parte, las instituciones financieras se encuentran expuestas a riesgos durante su labor de financiamiento al sector jurídico, e incluso, al sector de las personas naturales. Aún en estas condiciones, no puede permanecer en el mercado si no concede créditos que impliquen pérdidas y hasta incumplimiento de los pagos de un determinado cliente.

En este sentido, existen varios tipos de riesgos que afectan la actividad ban-

caria, entre ellos, los de crédito y liquidez. El primero es considerado el más importante y surge cuando el agente deudor no paga una obligación a su acreedor en la fecha de vencimiento o en cualquier otra posterior. En otras palabras, el riesgo crediticio se presenta cuando uno de los actores se vuelve insolvente, conllevando la pérdida total del principal.

Lo anterior permite a los autores asumir que en la actividad bancaria los conceptos de riesgo y crédito resultan inseparables, y es de vital importancia recuperar el dinero prestado con un rendimiento, debido a las funciones de intermediación financiera y por la acción de asumir el riesgo crediticio.

En la práctica ha resultado muy útil el empleo de modelos de predicción para determinar la posible insolvencia de determinados deudores. Los modelos de predicción de la insolvencia empresarial tienen su origen en la necesidad de contar con instrumentos analíticos que puedan sustituir o cooperar en la tarea del analista de diagnosticar la solvencia de una institución o de una empresa.

Actualmente, la banca comercial cubana efectúa su análisis de riesgo mediante el Reglamento de Evaluación de Riesgo Crediticio que, además de incluir

un estudio matricial, incorpora el análisis de razones financieras, con las cuales el analista debe efectuar una serie de reflexiones y consideraciones acerca del "estado de salud" de una empresa.

Hoy en día, un número elevado de entidades tiene implantados modelos internos de evaluación de riesgos, basados en sistemas de calificación (*rating*) para las personas jurídicas o de puntuación (*scoring*) para las personas naturales. En Cuba las reformas realizadas en el sector bancario, particularmente en la banca de empresa, han propiciado la implementación de una metodología para el análisis de riesgo.

Los autores de este trabajo proponen precisamente la aplicación de un modelo de regresión logística que permita cuantificar el riesgo de crédito como una probabilidad, así como los factores de riesgos que están asociados a los financiamientos, y evaluar el riesgo de crédito para determinar la capacidad de pago de las empresas que demandan este servicio. El modelo fue validado en las sucursales 6402-Centro Comercial y 6432-Las Tunas del Banco Popular de Ahorro.

El modelo de regresión logística es una generalización del modelo de regresión lineal clásico para variables depen-

dientes categóricas dicotómicas, y permite predecir una variable de respuesta cualitativa (la capacidad de pago). Dada una o más variables independientes, ya sean cuantitativas y/o cualitativas, este modelo da la posibilidad de obtener una función lineal de las variables independientes, que facilita clasificar las empresas en uno de los dos grupos establecidos por los dos valores de variable dependiente, el grupo de las empresas con y sin capacidad de pago.

Selección de las variables y de los clientes potenciales

Para codificar las variables se parte del criterio de que existe una variable dependiente convencionalmente denominada Y, que puede ser dicotómica, y una o más variables independientes denominadas X, que pueden ser de cualquier naturaleza, bien sean cualitativas o cuantitativas.

El proceso de selección de las variables se realizó, a juicio de los autores, tomando en consideración varios criterios, tanto objetivos como subjetivos. En el caso objeto de estudio, la variable dependiente tomará valor 1 cuando la empresa tenga capacidad de pago, y valor 0 en el caso de que no la tenga.

Para la selección de las variables independientes que serían los presuntos factores de riesgo, se revisó la literatura internacional, donde se definen como factores todos aquellos indicadores que muestran el desempeño financiero de una entidad acreditada. En esencia, se refiere a las razones financieras, aunque también algunos autores consideran los aspectos externos a la entidad.

Otras fuentes consideran como factores de riesgo las características del crédito, tales como tamaño, plazo y garantías, así como un conjunto de variables de control (la región donde opera la empresa y el sector al que pertenece) y características del banco que concede el crédito, que incluyen el tamaño y el tipo (banco o caja de ahorros). También se incluyen las características macroeconómicas.

Teniendo en cuenta los planteamientos anteriores referidos a los aspectos internos del funcionamiento de las empresas seleccionadas, así como los criterios de los especialistas de

riesgo en las sucursales 6402-Centro Comercial y 6432-Las Tunas, los autores consideran que podrían constituir factores de riesgo para el evento impago del crédito las razones financieras y otras cuentas e indicadores que a continuación se agrupan:

Razones financieras

- X1 Solvencia total
- X2 Liquidez inmediata
- X3 Capacidad de devolución de la deuda
- X4 Endeudamiento total
- X5 Rentabilidad económica neta
- X6 Rentabilidad financiera
- X7 Apalancamiento financiero
- X8 Ciclo de cobro
- X9 Ciclo de pago
- X10 Índice capital de trabajo

Otras cuentas e indicadores

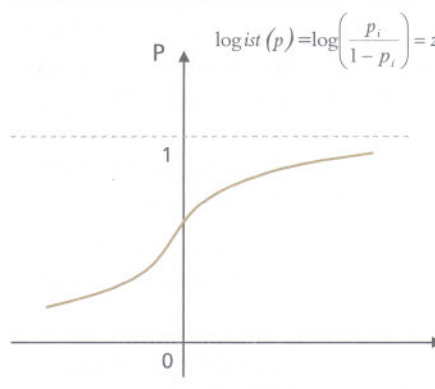
- X11 Ventas
- X12 Otros indicadores
- X13 Cuentas por cobrar
- X14 Cuentas por pagar
- X15 Efectivo en caja y banco
- X16 Utilidad neta
- X17 Gasto de salario
- X18 Gastos financieros
- X19 Capital de trabajo neto
- X20 Ciclo de maduración

Mediante la regresión logística se puede determinar cuáles de estos factores son los que realmente permiten cuantificar el riesgo en el caso concreto de las empresas seleccionadas. Atendiendo a lo anterior, la aplicación del modelo implica una cuidadosa selección de las empresas incluidas en el análisis, con el objetivo de evitar muestras heterogéneas, que impidan la obtención de características genéricas que posibiliten identificar con antelación la probabilidad de impago. De manera que se seleccionaron 5 empresas que realizaron solicitudes de crédito en el período analizado, y que funcionan bajo el mismo esquema. Estas son: Empresa Cerámica Las Tunas, Empresa de Acopio Beneficio y Torcido de Tabaco Las Tunas, Empresa Provincial de Mantenimiento y Construcción Las Tunas, Empresa de Bebidas y Refrescos Las Tunas, ESS Cultivos Varios Las Tunas.

Adaptación del modelo

Con el objetivo de adaptar el modelo a las condiciones de funcionamiento de la actividad bancaria, se partió de los criterios de selección de las variables dependientes e independientes, quedando representado en la Figura 1 que se muestra a continuación:

REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE UN MODELO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA



Donde:

- p_i : es la probabilidad de observar la categoría o evento a predecir, o sea, la capacidad de pago.
- $1-p_i$: es la probabilidad de no observar la categoría o evento a predecir, es decir, que no haya capacidad de pago.

Para realizar la estimación del modelo, a juicio de los autores y previa consulta con los comités de riesgos de las sucursales seleccionadas, se utilizó una muestra conformada por los presuntos factores de riesgo: 10 razones financieras y 10 otras cuentas e indicadores en 5 empresas, en 6 trimestres correspondientes a los años 2006 y 2007.

Una vez recogida la información estadística, se procedió a calcular el modelo a través del paquete estadístico computacional *Statistical Package for the Social Science* (SPSS 12.0).

En el proceso de pruebas estadísticas de los 20 presuntos factores de riesgo seleccionados al inicio, solo constituyen factores de riesgo para el evento impago las siguientes variables:

- Solvencia total X1.
- Endeudamiento total X4.
- Liquidez inmediata X2.
- Utilidad neta X16.

Con el objetivo de comprobar la bondad del ajuste del modelo propuesto, se realizaron las pruebas correspondientes, para lo cual se calculó el Coeficiente de *Nagelkerke*, que arrojó un resultado de 0.808 y que, según los parámetros límites establecidos, clasifica como un coeficiente alto. Lo anterior expresa que un importante porcentaje de la varianza es explicada por las variables predictoras introducidas en el modelo. Otra prueba a la que se sometió la validación del modelo fue la de *Hosmer y Lemeshow*, basada en la equivalencia entre los casos observados y los casos pronosticados; la misma arrojó resultados favorables, lo que le da un nivel de confiabilidad relativamente alto al modelo.

Los resultados anteriores permitieron establecer el modelo siguiente:

$$p = \frac{e^{9.773+0.236 \text{ Solvencia Total} + 14.583 \text{ Liquidez Inmediata} - 93.940 \text{ Endeudamiento Total} + 5.686 \text{ Utilidad Neta}}}{1 + e^{9.773+0.236 \text{ Solvencia Total} + 14.583 \text{ Liquidez Inmediata} - 93.940 \text{ Endeudamiento Total} + 5.686 \text{ Utilidad Neta}}}$$

Los coeficientes del modelo anterior son interpretados según el signo que posean; esto quiere decir que si toman valores positivos, aumentan las posibilidades de que la variable dependiente tome valor de 1. En el caso que nos ocupa, los resultados obtenidos, según las variables seleccionadas anteriormente, se pueden sintetizar como sigue:

Los valores positivos de los coeficientes de la solvencia total, de la liquidez inmediata y de la utilidad neta indican que la relación entre estas tres variables independientes y la probabilidad de pago es directa, o sea, en la medida que sus valores se incrementen, hay mayores posibilidades de que pague un crédito. Lo contrario sucede con el endeudamiento total, que, como cabría esperar, se relaciona de manera inversa con la probabilidad de ocurrencia del evento pago.

El coeficiente de la constante 9.773 no es un elemento relevante en este tipo de regresión, pues no tiene asociada ninguna variable independiente.

Una interpretación más sencilla consiste en definir el coeficiente en términos de la razón de los productos cruzados, identificados como exponenciales β , los cuales en términos porcentuales expresan en qué medida influye cada variable independiente en el evento sujeto a investigación, capacidad de pago.

La interpretación de los exponenciales, en términos de probabilidades, significa que dentro del conjunto de empresas analizadas, si no se presenta el factor de riesgo insolvencia, entonces es 3.359 veces más probable que pague.

La probabilidad de que se produzca un pago es 4.644 veces superior cuando aparece el factor liquidez inmediata, y 2 veces más probable que se efectúe el pago cuando la utilidad neta es alta.

Del análisis del factor de riesgo endeudamiento se puede interpretar que la probabilidad de pago es 6.456 veces menor cuando aparece el factor.

De este análisis se deduce que de los cuatro factores analizados, el de mayor influencia en la probabilidad de pago es el endeudamiento, al represen-

tar su presencia un mayor impacto en términos relativos en la variable dependiente.

Validación del modelo

La validación del modelo arrojó los resultados que a continuación se comentan:

Las variables analizadas (X_1, X_2, X_4 y X_{16}) poseen alta sensibilidad para diagnosticar adecuadamente el pago, en tanto alcanzan un porcentaje del 83.3%.

La capacidad de detectar los casos de impago, es decir, la especificidad, alcanza un 94.4%, con un bajo porcentaje de error (16.7%) de pronosticar pago cuando es impago, y de predecir impago cuando es pago (5.6%).

La aplicación de la ecuación de regresión logística, con la información aportada por las variables (solvencia total, liquidez inmediata, endeudamiento total y utilidad neta), alcanza un elevado porcentaje de casos correctamente clasificados, que representa el 90% del total.

En resumen, se puede afirmar que la información aportada por estas variables es significativa, y que el modelo propuesto resulta eficiente para diagnosticar la capacidad de impago de las empresas que solicitan el servicio de crédito en las sucursales del BPA seleccionadas. No obstante, para su aplicación se sugiere trabajar en una serie de etapas que se describen a continuación.

Etapas propuestas para la aplicación del modelo en las sucursales seleccionadas

Los resultados obtenidos mediante la validación del modelo permiten inferir que la probabilidad de que una empresa incurra en riesgo de crédito (no pague) vendrá dada por 1-P. La utilización del programa SPSS 12.0 aporta las probabilidades (p) pronosticadas para cada empresa. Al ser la variable dependiente dicotómica, el punto de corte es $p = 0.50$, por lo cual valores iguales o mayores de 0.50 llevan a pronosticar "Pago" codificado como 1 y valores menores de 0.50 "No pago", codificado como 0.

Atendiendo a lo anterior, se propone a las sucursales calcular el riesgo de crédito para cada empresa como 1- p que se asumirá como la probabilidad de riesgo y, en correspondencia con ello, se recomienda que para el proceso de evaluación de los créditos otorgados y clasificación del nivel de riesgo se transite por las etapas siguientes:

1. Determinar la ecuación de regresión logística.
2. Introducir los valores de los factores de riesgo en la ecuación de regresión logística, cada vez que se produzca una solicitud de ese tipo de financiamiento.
3. Pronosticar la capacidad de pago del usuario interesado (p), así como calcular el riesgo de crédito que asumiría la entidad (1- p).
4. Clasificar al acreditado en uno de los niveles de riesgo definidos por el Banco Popular de Ahorro.

Tabla 1. Clasificación del riesgo de crédito¹

Clasificación	Probabilidad de impago o riesgo de crédito
Riesgo mínimo	0%
Riesgo bajo	Entre 1% y 25%
Riesgo medio	Entre 26% y 50%
Riesgo alto	Entre 51% y 76%
Irrecuperable	Entre 77% y 100%

¹ La escala propuesta resultó del razonamiento lógico de este trabajo y teniendo en cuenta la conceptualización establecida por el BPA para cada una de las categorías enunciadas.

5. Decidir si se otorga o no el financiamiento solicitado.

El modelo propuesto no impide que paralelamente se efectúen valoraciones cualitativas de carácter subjetivo, que tienen en cuenta otros elementos a considerar. Sin embargo, Indudablemente, esta propuesta involucra una teoría subyacente de mayor grado científico y objetivo, suficiente en sí misma para determinar el riesgo de crédito y la calificación de los acreditados, lo que le permitiría a la institución financiera de referencia perfeccionar su actividad mediante la evaluación integral del mismo y asumir los modernos criterios de Basilea que rigen la práctica financiera internacional.

En correspondencia con lo anterior, los criterios de decisión para otorgar un financiamiento atendiendo a las escalas establecidas por el BPA, estarían sujetos a que el cliente clasificara en una de las tres primeras escalas (riesgo mínimo, riesgo bajo y riesgo medio), mientras que aquellos clientes que clasifiquen en las dos últimas escalas, no clasificarían para que se les otorgue el financiamiento.

En el caso que nos ocupa, por medio de la ecuación de regresión logística propuesta se calcularon las probabilidades de pago (p) y el riesgo de crédito (1-p). Teniendo en cuenta estas probabilidades y la escala de clasificación de los riesgos, se obtuvo en la muestra seleccionada que el 53.3% de los financiamientos son irrecuperables; el 10.00% manifestó un nivel de peligro de incumplimiento alto, un 3.3% de riesgo medio, un 10% de riesgo bajo y solo un 23% de riesgo mínimo. Considerando estos criterios, clasificarían para financiamiento 12 de los casos analizados, como se puede apreciar en el Anexo 1.

Conclusiones

Los resultados de la investigación logran dotar a las sucursales del Banco Popular de Ahorro de un modelo propio y novedoso, de gran exactitud y, acorde con la práctica universal, capaz de cuantificar el riesgo de crédito con antelación a su otorgamiento. Asimismo, permite:

1. Pronosticar la capacidad de pago y el riesgo que el banco asume al otorgar financiamiento vía crédito a sus clientes

en las sucursales del Banco Popular de Ahorro en Las Tunas.

2. Clasificar con un criterio más sólido, la probabilidad de impago y los niveles de riesgo que asume el BPA antes de conceder el crédito conjugando los factores cualitativos con los cuantitativos.

3. Identificar en los casos analizados los factores de riesgo para el evento impago, que en este caso concreto resultaron ser: solvencia total, endeudamiento total, liquidez inmediata y utilidad neta.

ANEXO

Tabla 1: Probabilidades y clasificación del riesgo

Probabilidad de pago		Riesgo	Clasificación
.00000	No paga	1.00	Irrecuperable
.00634	No paga	.99	Irrecuperable
.00000	No paga	1.00	Irrecuperable
.05000	No paga	.95	Irrecuperable
.00000	No paga	1.00	Irrecuperable
.00013	No paga	1.00	Irrecuperable
.00024	No paga	1.00	Irrecuperable
.09613	No paga	.90	Irrecuperable
.82682	Paga	.17	Riesgo bajo
.61267	Paga	.39	Riesgo medio
.96138	Paga	.04	Riesgo mínimo
.03722	No paga	.96	Irrecuperable
.00345	No paga	1.00	Irrecuperable
.30951	No paga	.69	Riesgo alto
.99851	Paga	.00	Riesgo mínimo
.15279	No paga	.85	Irrecuperable
.94441	Paga	.06	Riesgo bajo
.99923	Paga	.00	Riesgo mínimo
.99660	Paga	.00	Riesgo mínimo
.19137	No paga	.81	Irrecuperable
.99671	Paga	.00	Riesgo mínimo
.99993	Paga	.00	Riesgo mínimo
.21936	No paga	.78	Irrecuperable
.00457	No paga	1.00	Irrecuperable
.34126	No paga	.66	Riesgo alto
.02120	No paga	.98	Irrecuperable
.36886	No paga	.63	Riesgo alto
.80138	Paga	.20	Riesgo bajo
1.00000	Paga	.00	Riesgo mínimo
.05992	No paga	.94	Irrecuperable

* Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Oriente; asesora del BPA y del BANDEC en Santiago de Cuba y profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Oriente; subdirector de Medios de la Dirección Provincial del BPA en Las Tunas, respectivamente

Un japonés en la numismática cubana

Hasekura Tsunenaga venía al frente de la embajada que proponía la creación de una ruta comercial directamente desde el Japón hasta el Nuevo Mundo.

En 1994 la Oficina del Historiador de la Ciudad de La Habana emite una medalla conmemorativa de la misión de Hasekura Tsunenaga, quien llegó a esta capital el 23 de julio de 1614 a bordo de la nave de la Nueva España (México).

Procedente de la pequeña y fortificada isla de San Juan de Ulúa, estratégicamente situada frente a las costas de Veracruz, ese barco transportaba en sus bodegas la plata amonedada, necesaria para las transacciones comerciales, junto a exóticos productos del Oriente: las finas porcelanas Ming y Quing de la China, e Imari del Japón; la loza Satsuma, sedas brocadas; maderas preciosas convertidas en lujosos cofres; exquisitas y olorosas especias.

Tsunenaga encabezaba una espectacular comitiva, que ataviada con exóticas y deslumbrantes vestiduras, portaba sendas embajadas a la ciudad de Sevilla, al rey de España y al Papa en Roma.

Para ello se hacía acompañar —entre otros— por fray Luis de Sotelo, de la Orden de San Francisco, quien además de servirle de intérprete, era el gestor de un atrevido proyecto: crear una ruta comercial directamente desde el Japón, al margen del galeón de Manila.

Tal empresa era el resultado de más de cincuenta años de labor misionera de la iglesia católica en el archipiélago nipón, y gozaba con el apoyo de su patrón: el señor de Oshu, Date Masamune.

Pero, a la postre, Tsunenaga no lograría su propósito y tendría que vivir clandestinamente tras su regreso a Japón, por no querer renunciar al cristianismo.

De su paso por La Habana, poco o nada se sabe, pues no se ha encontrado ningún documento que se refiera a las actividades que pudo realizar aquí.

Por otra parte, también desaparecieron los archivos privados de las órdenes religiosas, luego de la confiscación de sus bienes a mediados del pasado siglo.

Solo se ha podido encontrar referencia del paso del japonés por la villa cubana en los Archivos de Indias, el Museo de Sendai y la Biblioteca del Vaticano, donde se atesora una crónica sobre la visita de Hasekura, escrita por Escipione Amati y publicada en 1615.

**Tomado del Portal Oficial
de la Oficina del Historiador
de La Ciudad.**

