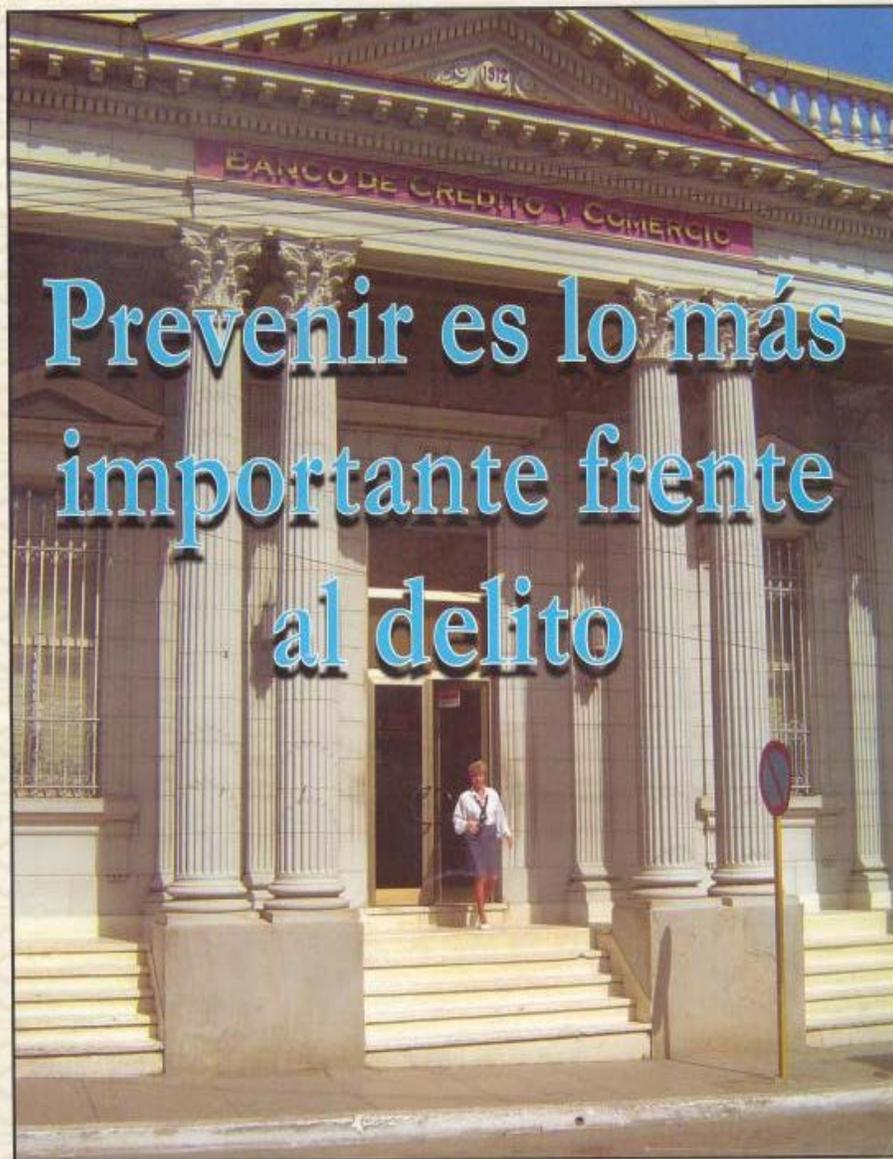


BCC

REVISTA DEL BANCO CENTRAL DE CUBA

PUBLICACIÓN TRIMESTRAL • ABRIL-JUNIO 2004
AÑO 7 NO. 2



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: Gustavo Roca, Benigno Regueira, Jorge Barrera, René Lazo, Esteban Martell, Aracelis Cejas, Adolfo Cossío, Ramón Muñoz, Carlos Pérez, Mercedes García, Mario Hernández, Marlén Sánchez y Guillermo Gil.

Editora: [María Isabel Morales Córdova](#)

Coordinadores de la Revista: Guillermo Sirvent Morales (BPA), Lourdes Martínez (BANDEC), Elizabeth Castro (BNC)

Corrección de estilo: Carmen Alling García

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

SUMARIO

ANÁLISIS

[El financiamiento a empresas cubanas con participación en la administración y las utilidades, como una forma de minimizar el riesgo de crédito y maximizar la rentabilidad](#)

Por: Boris L. Crespo Crespo

ACONTECER

[Prevenir es lo más importante frente al delito](#)

A cargo de: María Isabel Morales Córdova

[CIBE representó a la banca cubana en INFO2004](#)

A cargo de: María Isabel Morales Córdova

[Los campesinos saben que no pueden perder la revolución](#)

A cargo de: María Isabel Morales Córdova

TÉCNICA BANCARIA

[Factores que influyen en la determinación del riesgo de crédito bancario](#)

Por: Maritza Yera Cano, Pedro Pablo Castro Pérez, Milagros González Cabezas y Gisela Domínguez Perera

[La informática en función de la actividad contable](#)

Por: Lourdes Cereza Tamargo y Jorge Torres Sanabria

JURÍDICA

[Un análisis del ordenamiento jurídico cubano](#)

Por: Yohanna Padrón Vázquez

DETRÁS DE LA MONEDA

[¿Cómo y cuándo surgió la numismática cubana?](#)

Por: José A. Pérez Martínez

Diseño Impreso: Esther Peña Bazaín **Diseño Web:** Sochi Valdés
Publicación a cargo del Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE).

[NUEVAS ADQUISICIONES DEL CIBE](#)

[REVISTA COMPLETA EN FORMATO PDF](#)

El financiamiento a empresas cubanas con participación en la administración y las utilidades, como una forma de minimizar el riesgo de crédito y maximizar la rentabilidad

Boris L. Crespo Crespo*

El análisis y control del riesgo crediticio dentro de una entidad financiera es de vital importancia, para fundamentar esta afirmación solamente debemos partir del hecho de que el otorgamiento de préstamos en sus distintas modalidades es la razón de ser de estas instituciones, sin tener en cuenta que las mismas sean bancarias o no.

Por este motivo, un buen control del proceso de otorgamiento de los préstamos reduce considerablemente la exposición de la institución con respecto a su cartera de clientes y, por ende, elimina o reduce la posibilidad de insolvencia de estas entidades. En las circunstancias financieras actuales, este factor de control cobra aún mayor importancia mundialmente; es monitoreado y seguido con especial rigor.

La actual situación económica internacional, manifestada en la globalización de las industrias y los servicios, ha condicionado que las empresas busquen diferentes vías de financiamiento, así como de asociación, para enfrentar estos nuevos escenarios.

Nuestro país no está exento de esta situación, por lo que las empresas nacionales, aún más por la situación actual de nuestra economía, buscan igualmente vías novedosas de alianzas entre ellas, así como con entidades financieras nacionales, en aras de tener el éxito planteado en su gestión y potenciar sus recursos y posibilidades de mercados a partir de acuerdos y asociaciones, sin que medie la participación del capital extranjero. Este tipo de alianza entre empresas nacionales es fomentada y estimulada por la dirección del país para que nuestros empresarios miren



un poco más dentro de las fronteras a la hora de buscar recursos.

Por lo planteado anteriormente, y a partir de la difícil situación de liquidez y solvencia financiera en una parte de las empresas de la economía interna —ubicadas muchas de ellas en sectores muy significativos para el desarrollo del país—, y de la imposibilidad de estas empresas de acceder al financiamiento bancario, dada su insolvencia, el Grupo

Nueva Banca ha implementado una modalidad de financiamiento basada en un contrato de financiamiento con participación en la administración y las ganancias.

A partir de estas asociaciones las empresas implicadas tienen acceso tanto al financiamiento a largo plazo reflejado en el pago de las inversiones solicitadas, como al financiamiento a corto plazo, destinado para el capital de trabajo necesario para el funcionamiento de la asociación; estos financiamientos son otorgados sin una garantía directa, ya sea financiera o no. La administración del proyecto durante su vigencia es conjunta, compartiéndose entre ambas partes las informaciones referentes a producción, ventas, cobros, entre otras, así como el poder de la toma de decisiones con la participación de los representantes que designen el Grupo y la empresa implicada en el Consejo de Administración.

Más adelante especificaremos de forma más particular las peculiaridades de esta modalidad, su funcionamiento, basamento teórico y el análisis de riesgo para otorgar el mencionado financiamiento.

ANÁLISIS CONCEPTUAL DE LA MODALIDAD DE CONTRATO DE FINANCIAMIENTO CON PARTICIPACIÓN EN LA ADMINISTRACIÓN Y LAS GANANCIAS

Al analizar esta modalidad de financiamiento y enmarcarla dentro de una modalidad específica, observamos que presenta características de varias modalidades, por lo que al tratar de conceptualizarla nos hacemos las siguientes preguntas:

- ¿Son estos contratos de asociación solo una modalidad de capital a riesgo?
- ¿Presentan rasgos estos contratos de acuerdos de cooperación o alianzas estratégicas?
- ¿A pesar de no constituirse en una persona jurídica, estos contratos presentan características de empresas mixtas?
- ¿Podieran considerarse estos contratos de asociación, una producción cooperada?
- ¿Será un financiamiento a largo plazo para inversiones? Entonces, ¿cómo tratar el financiamiento que se otorga para capital de trabajo?
- ¿Será esta una modalidad novedosa de financiamiento acorde con las particularidades de nuestra economía?

Estas interrogantes se pueden contestar de forma general, al observar que estos contratos de financiamiento con participación en la administración y las ganancias se funden con características de todas las modalidades antes mencionadas. No obstante, a continuación trataré de enfatizar por qué considero que esta modalidad es totalmente novedosa y funcional acorde con las características de nuestra economía.

A primera vista se puede definir que estos contratos de asociación, por su característica general, podrían incluirse dentro de la modalidad de financiamiento a largo plazo como capital a riesgo, debido a que esta modalidad de financiamiento, como bien lo indica su nombre, es un préstamo que no presenta garantía de recuperación, ya sea de una institución financiera o no. Igualmente, las características de las entidades sujetas a este financiamiento mediante

el capital a riesgo son empresas que fundamentalmente solicitan el financiamiento para el lanzamiento de un nuevo producto, y el financiamiento es requerido para la expansión y desarrollo de la empresa, entre otras características similares a las que se analizan en el momento de realizar estos contratos. En ambas modalidades el otorgante del financiamiento da un apoyo en asesoría y otros, a partir de cómo se involucra en la evolución del proyecto.

No obstante, a pesar de las similitudes, considero que en estos contratos de asociación se profundiza más en lo referente a la administración del proyecto que en los préstamos por capital a riesgo, a partir de la participación del financista en la toma de decisiones y en la operatividad de la empresa. Esto se manifiesta a través de su participación permanente en el Consejo de Administración.

De igual forma, y como principal aporte, considero que mediante estos contratos la entidad no debe recurrir a un segundo financista, pues dentro del marco de las operaciones del proyecto el Grupo otorga el financiamiento a corto plazo, necesario para el capital de trabajo con destino a la operatividad y funcionamiento de la asociación.

Respecto a las demás interrogantes, sobre todo a las referidas a si se puede considerar estos contratos como acuerdos de cooperación, o alianzas estratégicas, o una producción cooperada, considero que sí existen rasgos de esta modalidad porque estos contratos de asociación no son más que la unión de 2 entidades nacionales con los mismos objetivos de potenciar la economía nacional mediante la promoción de un producto o servicio de importancia nacional, y que unen sus recursos o partes de los mismos con la finalidad de cumplir los objetivos mencionados.

Es de destacar que con esta unión no se crea una nueva personalidad jurídica ni se fusionan las empresas, aunque pudiera darse el caso de que estos contratos en algún caso, y dada la importancia que tengan, formen una fusión entre las entidades participantes.

Una de las ventajas que aportan estos contratos es que no siempre tienen que asociarse con una empresa en toda su dimensión, sino que lo pueden hacer con parte de la misma, dada su flexibilidad y funcionamiento.

Por lo explicado anteriormente, considero que esta modalidad de financiamiento bajo el esquema de contrato de asociación con participación en la administración y las ganancias, es una modalidad novedosa y de gran beneficio estratégico para nuestra economía, debido a que en ella se mezclan características de diferentes modalidades financieras, y se utiliza para su funcionamiento una gran variedad de instrumentos financieros como son los préstamos a largo plazo, préstamos a corto plazo, descuentos de letras, factoring, leasing, entre otros, así como también se mezcla el conocimiento del producto y del mercado que tiene el productor con la experiencia y la habilidad en el área de las finanzas que tiene la contraparte y el crédito que recobra la empresa con esta alianza.

Por la política de nuestro país de fomentar las alianzas entre empresas nacionales, por el entorno internacional actual, así como por los problemas de financiamiento de nuestras empresas y los nuevos cambios financieros ocurridos en el país a partir de la reestructuración del Sistema Bancario Nacional, opino que esta modalidad de contrato de financiamiento es una opción viable para el desarrollo económico de sectores importantes de nuestra economía

nacional, por su funcionalidad y versatilidad ya mencionadas.

CONTRATOS DE FINANCIAMIENTO CON PARTICIPACIÓN EN LA ADMINISTRACIÓN Y LAS GANANCIAS

¿En qué consisten estos contratos?

A partir del funcionamiento del contrato de asociación, se le otorga a la empresa solicitante financiamiento sin intereses para la realización de las inversiones programadas, y se recupera el capital invertido a partir de la participación en las ganancias del Grupo Nueva Banca. Asimismo, se le otorga crédito para capital de trabajo a la tasa del mercado, en forma revolvente, destinando el mismo para el pago de las operaciones a realizar por la futura asociación.

Para la realización de las operaciones que se vinculan con el contrato de asociación se le solicita al banco central la apertura de una cuenta bancaria en la que se realizarían todas las operaciones vinculadas con el contrato de asociación, es decir, todos los egresos e ingresos provenientes de las operaciones realizadas.

Esta cuenta es operada conjuntamente por un representante de cada parte, y todas las autorizaciones de pago son emitidas por el Consejo de Administración.

El pago del principal de las inversiones se pacta en el contrato, buscando la mejor variante para cada parte, evaluando que su pago afecte en lo mínimo los indicadores de eficiencia en general programados, pero que, a su vez, genere una alta rentabilidad al financista.

a) Distribución y aporte de las ganancias

El porcentaje a distribuir de las ganancias se pacta entre las partes, teniendo como principales variables para su determinación el aporte a realizar por las partes, la influencia de la amortización de la inversión sobre los resultados y, como premisa principal para nuestro Grupo, la rentabilidad de las ganancias planificadas sobre el monto de inversión otorgado. Sobre la determinación de este monto influye el aporte en asesoría y funcionamiento que realiza el Grupo, que aunque no se cuantifica, varía en dependencia de la destreza de los empresarios involucrados.

Las ganancias se distribuirán una vez deducidas de las mismas las amortizaciones correspondientes al pago del principal de la inversión, según lo planificado en el contrato, y se aportarán a las partes una vez cerrado el año fiscal a que corresponden.

b) Consejo de Administración, definición y funciones

Para su funcionamiento se elegirá el Consejo de Administración en el que participarán miembros del Grupo Nueva Banca y de la empresa o unión, según se decida, y este órgano será la máxima dirección del proyecto. El presidente del Consejo de Administración puede ser renovado cada 1 año, correspondiendo el primero a un representante del Grupo Nueva Banca.



El consejo será el máximo órgano de administración. Al Consejo de Administración, como máximo órgano de dirección, se le subordinarán todos los almacenes, medios de transporte e instalaciones y demás medios que conforman el patrimonio empresarial de los establecimientos, así como sus dirigentes, cuadros y trabajadores que sean objeto del contrato de financiamiento.

El Consejo de Administración será el órgano encargado de la administración y representación del contrato de financiamiento, y a tales efectos tendrá las facultades siguientes:

- Representar el contrato de financiamiento en todos los asuntos, actividades, actos y negocios relacionados con la implementación y ejecución del mismo.
- Emitir las instrucciones de pago de las tomas acordadas tanto para el financiamiento de las inversiones, como para capital de trabajo.
- Dirigir la gestión de todos los asuntos relativos a la implementación y ejecución del contrato de financiamiento.
- Administrar los bienes, recursos materiales y financieros aportados por las partes para la ejecución del contrato de financiamiento.
- La utilización y control de los fondos destinados para la realización del contrato de financiamiento.
- Operar la cuenta bancaria.
- Realizar y controlar todas las operaciones que procedan para la compra de los recursos necesarios para la producción, así como la comercialización y cobro de la misma.
- Evaluación y control del cumplimiento del cronograma de implementación del contrato de financiamiento.
- Elaboración y control del presupuesto de ingresos y gastos que se requiera para la realización del objeto de dicho contrato de financiamiento.
- Realización de controles y auditorías a las entidades que sean parte del contrato de financiamiento.
- Establecer los sistemas de contabilidad, ventas y otros, así como los procedimientos operacionales y de control que estime más oportuno y conveniente.
- Trazar las estrategias productivas, comerciales y financieras del contrato de financiamiento y velar por su cumplimiento.

El Consejo de Administración celebrará reuniones ordinarias para chequear la marcha del cronograma de implementación de la asociación; en ella se evaluarán y aprobarán de forma permanente los siguientes puntos:

- Chequeos de acuerdos tomados en los consejos anteriores.
- Informe sobre las operaciones realizadas durante el período en análisis.
- Estrategia de producción y comercialización.
- Plan de negocios y cartera de negocios.
- Estado de cobro de las ventas.
- Estado de la contabilidad, presentación del estado de resultados y balance general.
- Análisis de indicadores económicos (ratios financieros).
- Análisis del movimiento de la cuenta bancaria.
- Situación del financiamiento y medidas a tomar en casos de saldos morosos.
- Solicitud de nuevas tomas y su aprobación.
- Evolución de las ganancias.
- Aprobación y ejecución de las inversiones.
- Cumplimiento del flujo de caja previsto para cada período.
- Cumplimiento del presupuesto previsto para el período.
- Asuntos generales del negocio.

Para un control más periódico del proyecto se designan los representantes del Grupo Nueva Banca, los cuales atenderán y responderán integralmente por su buena marcha, tratando con su acción de facilitar la toma de las mejores decisiones en cuanto a suministradores y clientes, además de mantener un estricto control financiero. Estos representantes formarán parte del Consejo de Administración y ostentarán unas de las firmas bancarias.

Para el control periódico de la marcha del proyecto y control de las operaciones a realizar se necesita una serie de informaciones; entre las principales se encuentran:

- Estados de cuenta de las operaciones bancarias.
- Presupuestos previstos para cada período.
- Flujo de caja para cada período.
- Evaluación del financiamiento y las utilidades.
- Procedimiento para las aprobaciones de las compras y las ventas.

Como se observa, a pesar de que los financiamientos que se otorgan en el marco del contrato de asociación, tanto el destinado para las inversiones, como el destinado para las operaciones, es decir, el de capital de trabajo, son a riesgo, o sea, sin garantías bancarias, concluimos que las mayores garantías para nuestra entidad y, por ende, la reducción considerable en la exposición al riesgo, están dadas en la presencia permanente de nuestros representantes en la toma de decisiones, lo cual tiene su máxima expresión en la participación en el Consejo de Administración.

Además de lo anterior, y como control adicional, el Consejo de Dirección del Grupo Nueva Banca chequeará sistemáticamente la marcha de estos proyectos.

Para la ejecución del contrato debe establecerse un plazo determinado de recuperación del capital de financiamiento para las inversiones, que no debe ser más de 5 años, y por cada parte firmante del contrato se fijará la proporción de participación porcentual de las utilidades, en dependencia de los montos anuales de las amortizaciones.

El contrato abarcará solamente el financiamiento en

moneda extranjera o CUC y, por tanto, la ejecución y recuperación se efectuará en esa moneda.

Como se explicara antes en este artículo, esta modalidad de financiamiento se ha dirigido a empresas con problemas de solvencia y a las que su situación financiera les impide acceder a las modalidades corrientes de financiamiento, por lo que esta modalidad se convierte en una solución muy conveniente para obtener los fondos necesarios para su proyección.

El tipo de empresa que se ha financiado mediante esta modalidad es aquella considerada empresa innovadora o que tenga un proyecto novedoso, y es también aquella entidad que requiera lanzar un nuevo producto, abrir nuevas líneas de productos de alto beneficio para la economía nacional, es decir, este financiamiento va dirigido a aumentar la eficiencia y el éxito de las empresas y buscar su perfeccionamiento.

Esta opinión está basada en que, más allá del financiamiento otorgado, estas inversiones están siendo identificadas por los empresarios como algo más que un aporte monetario, dado que ellos reciben un asesoramiento en todos los órdenes, fundamentalmente en el ámbito financiero, y por la relación de socio que establece el Grupo Nueva Banca, manifestada en las funciones que realiza el Consejo de Administración del proyecto, así como el gerente de negocio nombrado por este Grupo para atender estos temas.

Por lo antes explicado, esta fórmula de financiamiento brinda la posibilidad de que no solo tenga que abarcar todo el funcionamiento de una empresa, sino que puede aplicarse a una producción específica dentro de la misma, sin que incluya y comprometa toda su producción, es decir, la parte de ella que se requiera potenciar, o desarrollar en esta un nuevo producto en particular. Incluso, por el desarrollo que puede lograr esta parte, en algunos casos la empresa puede llegar a convertirse en una entidad independiente.

Para argumentar lo anterior mencionaremos el caso de una empresa del SIME asociada bajo este esquema de financiamiento con nuestro Grupo, que al principio de la asociación era un taller dentro de una empresa, el cual quería fomentar un nuevo producto; en este caso, las construcciones modulares destinadas fundamentalmente a la producción de facilidades temporales.

Esta área logró un desarrollo tal y tuvo un crecimiento en sus ingresos tan superiores a las demás áreas de la empresa en la cual se encontraba, y se programó un aumento de su proyección anual en ventas, que por instrucciones del Ministerio SIME se convirtió en empresa, y actualmente es una de las líderes dentro de su sector, y una de las más solventes financieramente dentro de su rama.

Este éxito conllevó que por acuerdo de las partes se extendiera la vigencia de este contrato a varios años más de duración. Todos estos logros tienen como base que cada una de las partes involucradas en la asociación le adicionó al contrato todo su conocimiento, por lo que la sinergia productor-financista funcionó exitosamente, al añadir cada parte el valor agregado necesario para proseguir con el éxito alcanzado.

Por lo anterior, consideramos que para que estas formas de financiamiento obtengan el éxito esperado, como en el ejemplo anterior, expresamos que para la buena marcha del proyecto es fundamental que se logren los siguientes elementos:

- Voluntad de las partes de mantenerse unidas hasta obtener los resultados planificados.
- Una buena dirección ejemplificada en el Consejo de Administración, que dé inicio al proyecto y mantenga la empresa en marcha.
- La firma de un contrato claro en los derechos y obligaciones de las partes, así como en el aporte a realizar por los asociados.
- Una gran comunicación entre las partes y que los objetivos de ambos sean los mismos.

c) Orden del análisis a realizar e información necesaria para el mismo

Previamente se requiere un estudio minucioso de la entidad que solicita el financiamiento para la inversión, así como el objetivo de la misma, su período de recuperación y mercado que pretende abarcar. Estas inversiones deben estar dirigidas fundamentalmente a la exportación o sustitución de importaciones o, como se explica anteriormente, estar encaminadas a procesos novedosos o de gran beneficio para el país.

Para ello se sigue un procedimiento que estamos implementando en nuestra área. No obstante, por las características de esta modalidad de financiamiento, tanto las informaciones como el análisis de riesgo que se realiza están más enfocados hacia el futuro, por lo que es primordial prever los escenarios que pudieran originarse. A pesar de esta característica, se hace un análisis de la situación actual de la empresa solicitante a partir del análisis de diferentes razones financieras y otras informaciones crediticias del cliente.

Consideramos que en nuestro análisis cobra mucha importancia el estudio cualitativo y de la rama económica donde se encuentra ubicada la empresa solicitante, por lo que las informaciones que se solicitan van enmarcadas a este punto, y a continuación explicamos en síntesis.

Reunión y visita a la empresa

El cliente da a conocer sus necesidades y realiza las preguntas que considere necesarias, a fin de concretar su solicitud. El funcionario da a conocer las características de la institución y los productos financieros que se ofrecen. De ser posible se le recomienda al cliente el producto financiero que mejor se adapta a la operación.

Primero, se efectúa un acercamiento a la empresa solicitante del financiamiento manifestado en una visita realizada a las instalaciones, y una reunión con los empresarios para conocer de primera mano la información generalizada de la empresa y del sector económico en el cual está enmarcada la misma.

En el caso de nuevos clientes, se elabora un expediente con la finalidad de conocer sus necesidades y posibilidades, en el cual se especificará la información disponible sobre:

- Antecedentes, actividad y posibilidades futuras.
- Último balance y estado de pérdidas y ganancias.
- Flujo de caja.
- Mejores clientes y volúmenes de ventas anuales, así como las fuentes de ingreso.
- Proveedores estables con sus volúmenes anuales, detallando productos con sus especificaciones y una proyección de las necesidades anuales.

- Situación y previsión del mercado.
- Competencia.
- Motivación del cliente de trabajar con la entidad.
- Cuentas por cobrar y pagar, detallando la antigüedad de las mismas.
- Bancos con que opera.
- Presupuesto y ejecución hasta el último trimestre.
- Autorización para operar en moneda libremente convertible.
- Intercambiar criterios sobre la solicitud presentada por el CLIENTE, previo al análisis en el Consejo de Dirección del Grupo Nueva Banca, con el fin de aportar elementos suficientes con respecto a la referida solicitud, y que sea debatida en el mencionado consejo y dentro del área de negocios, con la calidad requerida que permita tomar la decisión adecuada.

Información general que debe presentar la empresa

Complementando el expediente anterior con la finalidad de un mejor análisis, se le solicita a la empresa una serie de informaciones enmarcadas fundamentalmente en sus proyecciones futuras y en lo que concierne al entorno y al sector hacia donde se destinarán las producciones y los servicios que esta ofrecerá, así como el destino de la inversión.

Generalmente, se realiza por la empresa la solicitud de financiamiento, en la que se reflejará el importe solicitado, plazos de amortización, destino de los recursos y cualquier otro detalle que se considere de interés.

- Documentación legal.
- Nombramiento de los principales dirigentes.
- Curriculum de los principales dirigentes.
- Actividad de la empresa, principales producciones, servicios o mercancías que comercia.
- Proyecciones futuras.
- Niveles actuales de producción o de renta.
- Principales clientes (compradores y suministradores).
- Firmas de los funcionarios autorizados a operar los negocios y niveles de autorización, si los tuvieran.
- Referencias bancarias y de instituciones financieras no bancarias.
- Estados financieros del cierre de operaciones más cercanas a la fecha de solicitud del crédito y de igual período del año anterior.
- Flujo de caja.

Con el objetivo de buscar más información acerca de la empresa y del proyecto que se quiere emprender, se analiza con esta la información, con el objetivo de que la misma sea lo más real posible y tener una visión más verídica de lo que se pudiera planificar hacia el futuro.

- Monto y duración de acuerdo con las posibilidades reales, tanto comerciales como financieras, según el flujo de caja existente, ya sea parcial o global.
- Descripción de la forma de pago con la mayor cantidad de detalles posibles, informaciones financieras sobre el deudor.
- Copias de los contratos y cuentas por cobrar que sostengan el flujo de caja presentado.
- Información sobre gestiones efectuadas con otras entidades financieras.
- Previsión de la colaboración con la entidad financiera y

sus expectativas, facilitando proyectar mejor el capital de trabajo.

- Actualización del balance y estado de pérdidas y ganancias, siempre que no sea un cliente nuevo.

Asimismo, un funcionario especializado del área de negocios de la entidad asesorará al cliente en la elaboración de la solicitud.

Proceso a seguir hasta la firma del contrato

1. Identificación del mercado:

Debemos conocer cuál es el segmento de mercado hacia donde la empresa solicitante quiere dirigir las futuras inversiones.

Esta identificación la puede realizar el banco de conjunto con los especialistas de la empresa a partir de la información presentada, teniendo en cuenta las ventas, el tamaño y el progreso del mercado al cual va dirigida la inversión.

2. Identificación de las vías para lograr nuestro objetivo:

- Estudio de los clientes.
- Referencia de la competencia.

3. Aspectos a evaluar:

- El propósito del préstamo (¿por qué la necesidad del crédito?).
- Análisis cualitativo.
- Análisis financiero.
- Garantías (de existir alguna).

4. Negociación de:

- Contenido del préstamo.
- Distribución de las ganancias entre las partes.
- Plazos de amortización del principal de la inversión.
- Estructura y funciones del Consejo de Administración.
- Documentación legal.
- Otros aspectos que puedan surgir.

5. Aprobado por:

- Especialista.
- Visto bueno del jefe del área de negocios.
- Consejo de Dirección del Grupo Nueva Banca.

6. Análisis de la documentación:

- Análisis legal.
- Revisión de los documentos.
- Totalidad de documentos necesarios.

7. Firma del contrato e inicio de las operaciones:

- Apertura de la cuenta bancaria.
- Otorgamiento del financiamiento para inversiones.

Hasta este punto llega todo el proceso de aprobación y firma del contrato y su posterior puesta en funcionamiento.

El proceso continúa con el control y seguimiento de las operaciones del proyecto enmarcado dentro del contrato de asociación.

ANÁLISIS DE RIESGO

Dentro de este proceso nos centraremos en el análisis del riesgo basado en su proyección a futuro. Este proceso complejo en sí, consta fundamentalmente de dos análisis: cuantitativo y cualitativo, los cuales se explicarán en síntesis más adelante.

Como se ha explicado a lo largo del trabajo, esta modalidad de financiamiento que hemos concebido va encaminada hacia el futuro, es decir, hacia el rendimiento de una inversión nueva, generalmente de un proyecto novedoso, en el cual el rendimiento, al igual que la rentabilidad que rendiría el

préstamo para el Grupo Nueva Banca y los beneficios que obtendría la empresa participante, se refleja en las utilidades que debe alcanzar este proyecto.

Por lo anterior, al realizar nuestro análisis se le da especial atención al análisis cualitativo que, a pesar de no poder cuantificarse su resultado, va sobre todo enmarcado hacia el mercado futuro de las producciones. Por su parte, el análisis ramal nos lleva a las cifras proyectadas lo más real posible, partiendo de las proyecciones presentadas por la empresa.

No obstante, el análisis cuantitativo es necesario,

ya que a partir de las cifras de los estados financieros nos da una visión actual de cómo marcha la empresa y su tendencia administrativa, por lo que esta información complementa el análisis anterior.

Es bueno destacar que muchas veces el resultado del análisis de los índices financieros y la situación financiera de las empresas están dados por razones fortuitas, ajenas a las mismas.

A continuación comentamos ambos análisis y enfatizamos en el método que utilizamos para el análisis final enmarcado hacia proyecciones del futuro.

1. Análisis cualitativo

Análisis de la industria:

- Economía de escala.
- Tecnología.
- Ingresos del sector.
- Competencia.



Análisis de la compañía:

- Recursos de la empresa.
- Diferenciación en sus productos.

Factores externos:

- Tecnología.
- Gobierno.
- Población.

Factores culturales:

- Clima.

- Relación del cliente con otros bancos e instituciones financieras no bancarias.

- Tendencias y riesgos que afectan a las empresas en la rama de actividad económica del prestatario.

Además, los factores subjetivos también deberán tenerse en cuenta al evaluar la situación financiera del prestatario. Estos no solo se utilizan para evaluar el comportamiento pasado, sino también el actual y el previsto. Algunos ejemplos importantes son:

- El carácter y calidad de la gestión.
- El grado en que se depende de subsidios estatales.
- El historial de refinanciamiento.
- La situación competitiva general en el sector o rama de actividad de la empresa.

2. Análisis financiero (análisis cuantitativo)

- Clientes en perspectiva.

- ¿Coincide el cliente en perspectiva con el perfil establecido para el banco?

- Identificación de oportunidades.

- Análisis de los objetivos estratégicos y de la estructura financiera del cliente en perspectiva.

- ¿Cuáles son las necesidades inmediatas?

- Selección preliminar.

- ¿Cuál es la solicitud específica? ¿Es legal dicha solicitud y se enmarca en la política del banco?

- ¿Guardan las condiciones una relación lógica?

- ¿Parecen aceptables los riesgos?

- Identificación de la causa del préstamo.

- ¿Cuál es la necesidad de crédito y por cuánto tiempo necesitará los fondos?

- Análisis de la fuente de reembolso y solvencia del cliente.

El contrato de crédito en cada una de sus diferentes modalidades establece los plazos de vencimiento del financiamiento recibido por el prestatario y la obligatoriedad de este de cumplir el compromiso de amortización en los términos y condiciones acordados.

Sin embargo, es válido prever incumplimientos, unas veces no imputables a la gestión y voluntad del cliente para honrar la deuda, y otras sí como resultado de una deficiente gestión económica, o en el manejo de las finanzas, o ambas a la vez. El análisis económico financiero y de clasificación de riesgos, así como el historial del prestatario, posibilitarán diferenciar entre uno y otro, y adoptar las decisiones que para cada caso se requieran.

a. Análisis del estado financiero

- ¿Qué muestran las tendencias del estado financiero sobre la forma en que el prestatario administra la empresa?

- ¿Qué tendencias influirán en su capacidad de reembolso?

b. Proyecciones y análisis del flujo de caja

- ¿Tendrá la empresa suficiente liquidez para reembolsar el préstamo?

- ¿Qué riesgos afectarán su capacidad de reembolso?

c. Evaluación de la situación financiera

- ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de la situación del crédito?

- ¿Cuál es la situación financiera actual de la empresa?

- ¿Cuáles serían las condiciones, precios y vencimiento apropiados para el otorgamiento del crédito para capital de trabajo?

- ¿Cuál es el ciclo de maduración del producto a ofertar por la empresa?

La evaluación de la situación financiera del solicitante se basa fundamentalmente en una combinación de análisis de distintas variables financieras, materializadas en diferentes ratios financieros o razones, las cuales no reflejan la situación actual de la empresa; y el otro análisis es la historia de financiamiento que ha tenido la empresa y su relación con otras instituciones financieras.

En el estudio de la situación financiera actual se incluye el análisis de los siguientes indicadores claves de la situación financiera de una empresa.

- Ratio de liquidez.
- Período promedio de cobranza.
- Rotación de existencia.
- Rentabilidad general.

El análisis del ratio de liquidez es un indicador importante, según el tipo de empresa del prestatario; si el resultado de este ratio es inferior a la unidad (es decir, el valor de los pasivos corrientes es superior al de los activos corrientes), esto suele ser una clara indicación de que la empresa va a tener problema en el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

El período de cobro de las cuentas por cobrar es un indicador de la rapidez con que una empresa puede convertir una venta a crédito en efectivo. Mientras más corto sea ese período, mejor será su capacidad para generar el flujo de caja. El período de conversión variará de un sector económico a otro.

El período de rotación de existencias también es un indicador de la capacidad de una empresa para generar cuentas por cobrar y, en consecuencia, en el flujo de caja proveniente de la explotación. Cuanto más corto sea el período de conversión, mejor. Un aspecto básico de la rotación de existencias es que debería ser mucho más controlable que las cuentas por cobrar y, por tanto, es un buen indicador de la capacidad de gestión y de control financiero.

El análisis de las tendencias en las utilidades y la comparación entre empresas del mismo sector pueden servir de ayuda para calificar los resultados financieros del prestatario. Este análisis es de vital importancia en esta forma de financiamiento, porque el valor de las utilidades a obtener refleja el rendimiento de la inversión otorgada.

La información relacionada con los créditos solicitados por estas empresas a otras entidades complementa el análisis de la situación actual de las finanzas, y se obtiene por



Este tipo de financiamiento se ha aplicado no solo en el sector industrial, sino también para la avicultura.

diferentes vías, principalmente de las entidades pertenecientes a nuestro Grupo. Consideramos que la información que se pueda obtener sobre este acápite es de vital importancia para tener una visión clara de cómo operan financieramente estas empresas.

d. Análisis de la proyección en el tiempo e informe final

Después de obtener toda la información solicitada a la empresa, discutirla con sus especialistas buscando acercar los puntos en común, revisar los resultados obtenidos al realizar el análisis cuantitativo, por lo que se tiene una idea general, sobre todo de cómo funciona la empresa solicitante y cómo está su salud financiera, resultado proveniente del análisis financiero de la empresa, como se explica en el punto anterior.

A partir del estudio de las variables externas que influyen en la proyección de la empresa, se tiene una visión general del sector y tomando en cuenta las informaciones presentadas por la empresa (valoradas previamente por ambas partes), se proyectan los resultados y se evalúa la rentabilidad, utilizando funciones financieras de evaluación, como son:

- VAN
- TIR
- Período de recuperación de la inversión.
- Interés compuesto.
- Otras variables.

Una vez analizados los resultados de este análisis, así como otras informaciones que no pueden ser cuantificadas, se elabora un informe dando el resultado del análisis del especialista, el cual seguirá —para su aprobación o no— los pasos antes explicados.

Finalmente, a los directivos de la entidad solicitante se les explican los resultados del análisis y si el proyecto fue apro-

bado por el Consejo de Dirección; de no aprobarse el mismo, se explican las causas, dándole la opción a la empresa de contestar las mismas.

CONCLUSIONES

El proceso de redimensionamiento de la economía cubana y las nuevas condiciones monetarias, financieras y crediticias en que se desenvuelve la economía del país, así como el actual orden económico internacional, que cada día más conduce a la globalización de la industria y los servicios, han determinado que las empresas fundamentalmente la mediana y pequeña empresa cada vez más busquen entre ellas diferentes modalidades de cooperación, en aras de subsistir en este nuevo entorno internacional.

Nuestras empresas y nuestra economía no son una excepción, por lo que en cada momento prolifera y se estimula este tipo de uniones, sobre todo entre empresas nacionales, por tener el mismo interés de desarrollar nuestra economía.

El Grupo Nueva Banca ha diseñado una modalidad de financiamiento con la cual pretende, y en la mayoría de los casos está logrando, cumplir con los objetivos antes mencionados, utilizando para ello la modalidad de contrato de financiamiento con participación en la administración y las ganancias con empresas de la economía interna, modalidad que consideramos novedosa y de gran beneficio para el país. Por eso recalamos que a partir de nuestra realidad las empresas buscarán formas de integración que potenciarán su posterior desarrollo, por lo que instamos a que nuestros empresarios busquen estas vías de trabajo y sugerimos estos contratos de asociación como una vía factible para lograrlo.

*** Especialista de la Casa Matriz del Grupo Nueva Banca**

Sección a cargo de María Isabel Morales

Prevenir es lo más importante frente al delito

Así lo demuestra el colectivo de la Sucursal 8641 de BANDEC en la ciudad de Guantánamo

La escalinata y las fuertes columnas de la fachada ofrecen al transeúnte la imagen de un lugar importante aun cuando no lograrse alcanzar con la vista el cartel: Banco de Crédito y Comercio (BANDEC). Y es que en la esquina de las calles Calixto García y Bartolomé Masó, un área importante de la ciudad de Guantánamo, se levanta el excelente edificio de la Sucursal 8641, la más grande de la provincia y la de mayor número de clientes.

La labor cotidiana es allí bien compleja. Son muchos los detalles que el personal debe atender para lograr que todos los días el servicio brindado sea eficiente y evitar a la vez que alguien, dentro o fuera del banco, intente pasar gato por liebre, pues en todas partes del mundo los bancos suelen ser un objetivo apetecido por la delincuencia.

Magda Rodríguez Mestre, directora provincial, explica que en esta parte del país el BANDEC cuenta con una red de 15 sucursales y cinco oficinas de trámites. Solo en el municipio cabecera dispone de seis oficinas, y la 8641, que ciertamente maneja mayor volumen de efectivo a diario, es una de las más destacadas en la labor preventiva contra el delito.

La directora apunta que aunque la cartera principal continúa siendo el empresariado, sector en que mantienen el liderazgo, en todas las oficinas se atiende también a la población, pues este banco está presente en todo el territorio. De este modo es significativa la participación de los trabajadores guantanameros del BANDEC en el enfrentamiento a los intentos de corromper y delinquir que emprenden sujetos inescrupulosos.

“Desde hace tiempo —recuerda— trabajamos para prevenir la comisión de hechos delictivos y de casos de corrupción dentro de nuestra institución. En los últimos años los planes de medidas se han incrementado y perfeccionado y ya en estos momentos disponemos de uno creado desde la base, que contempla las vulnerabilidades de cada puesto, propuesto en esencia por los propios trabajadores, y que se ejecuta y controla adecuadamente, permitiéndole a los bancarios que ellos mismos valoren la posibilidad de evitar un



hecho delictivo. Ese plan se fue discutiendo con los trabajadores, el partido y la administración. Se fueron sumando acciones y controles hasta que se confeccionó el plan a nivel provincial para entregarlo a la Oficina Central, entidad que valora cómo estamos actuando.”

En su criterio, las medidas vigentes son realmente objetivas, viables, y se pueden controlar. Respecto a la seguridad informática, por ejemplo, está previsto que quienes tramitan operaciones o ejecutan algo en las máquinas trabajen con sus claves personales, por cuya privacidad deben velar.

Se han reforzado las regulaciones establecidas respecto a la manipulación del efectivo y se libra un verdadero combate para erradicar el exceso de confianza. “Aunque trabajamos con seres humanos, aunque seamos amigos, compañeros, y debemos dar la mejor atención a nuestros clientes, es necesario interiorizar que el exceso de confianza es un elemento negativo en el trabajo de los bancarios y para nosotros se debe cumplir cabalmente la máxima de *confía, pero verifica y controla*”, enfatiza.

Algunos casos ocurridos durante el 2003 despertaron la conciencia en esta parte del país de que nadie podía sentirse absolutamente seguro y literalmente conmovieron a los trabajadores de BANDEC. En efecto, tal como destaca Magda, los colectivos sufren cuando se ven involucrados en un delito —pierden la confianza, el ánimo, el interés—, pues casi todos los trabajadores resultan sancionados, se perjudican económicamente y resultan dañados moralmente al ser señalados por la población, que nunca podrá concebir un hecho delictivo en un banco.

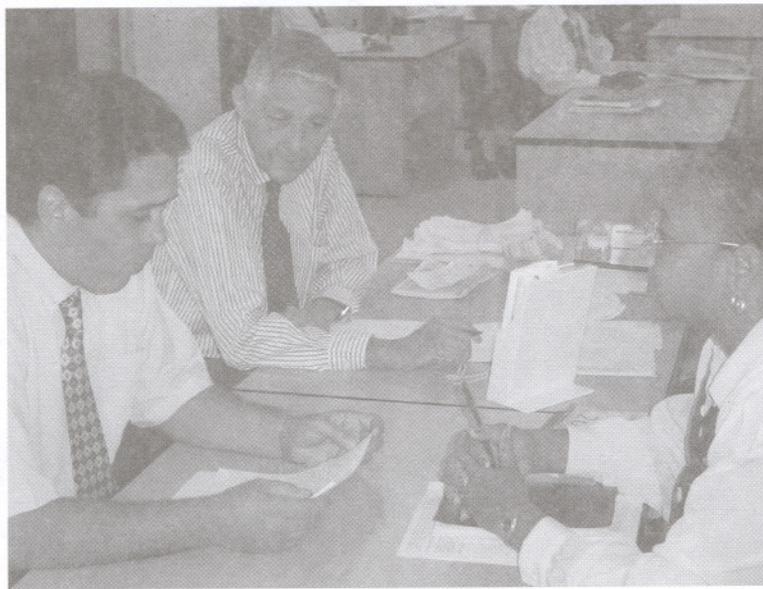
Al interesarnos en el ejemplo de la Sucursal 8641 conocimos que en general la provincia aplica las indicaciones dadas por su Oficina Central y por el Banco Central de Cuba (BCC) sobre el tema del delito y la corrupción, y que han logrado extender la conciencia de que lo primero es conocer al cliente. Supimos que trabajan ahora para lograr que quienes

acudan al banco a efectuar determinadas operaciones a nombre de las empresas sean siempre los mismos, de modo que el bancario pueda definir, desde que esa persona entra a la sucursal, quién es, a quién representa, qué tipo de operaciones acostumbra traer a esta oficina, qué cantidad de dinero mueve, y cuando se vaya de ese rango le llame la atención.

También insisten en que se cumpla la orientación de que se conozca bien el objeto social de cada cliente corporativo, las relaciones de este con otras entidades, sus rutinas financieras, etc. Asimismo, prestan atención a las relaciones de los trabajadores bancarios con quienes acuden a la institución, las cuales han de estar muy bien delimitadas.

Para Magda, si se cumple todo lo previsto se puede evitar en un altísimo porcentaje la comisión de delitos. “No creo que falten regulaciones. En todo caso podrían existir algunos mecanismos que se deben fortalecer, pues no podemos decir que todo esté perfecto. No debemos obviar que trabajamos con personas y algunas veces, desgraciadamente, estas se alejan de la sociedad, toman un camino negativo y se convierten en delincuentes, hacen algo ajeno totalmente al pensamiento de un dirigente o de todo un colectivo y vulneran el sistema apoyándose en la negligencia de alguien que dejó de hacer algo establecido”, dice.

Magda Rodríguez, directora provincial del BANDEC, sostiene que aunque contamos en la eficiencia de los trabajadores, es necesario verificar y controlar todo.



La directora de la Sucursal 8641 mantiene un permanente intercambio con dos puntales de su banco: el gerente comercial Irán Manuel Pérez (primero a la izquierda) y el funcionario de cumplimiento Juan Eduardo Martínez.

TODOS PARA UNO

Raisy Esther Savón Luztonó, directora de la Sucursal 8641 desde hace 5 años, se muestra orgullosa de su banco y de su gente. Su rostro no refleja el cansancio a pesar de que todos laboran intensamente para atender las necesidades financieras de alrededor de 750 clientes de banca personal, unas 50 empresas, ocho unidades presupuestadas, 65 centros de pago y un buen grupo de organizaciones no gubernamentales.

“Este es un banco desemisor, —comenta Raisy—, manejamos diariamente más de medio millón de pesos. Entre nuestros principales clientes figuran la industria procesadora de café y empresas como la de cultivos varios, la mayorista y la poligráfica. Semanalmente recibimos transferencias del exterior, por un equivalente a 25 mil dólares.”

Esos datos no solo confirman las razones para el ajetreo constante, sino también la preocupación de todos para que nadie sucumba ante la tentación de tomar lo que no es suyo.

Interrogada acerca de cómo han logrado evitar hasta ahora que su actividad se vea empañada por la sombra de un delito, Raisy explica que aplican y chequean mensualmente el plan de medidas orientado por el BCC, el cual fue confeccionado a partir de contactos con los diferentes departamentos de la sucursal.

“Este plan se diferencia del de años anteriores en que aquellos eran preparados por el nivel central, indicando qué debíamos hacer. En esta oportunidad nosotros nos reunimos con nuestro funcionario de cumplimiento y pedimos a los trabajadores que colaboraran en la confección de las medidas que debíamos adoptar.

“Dentro de ese plan está contemplado el chequeo diario de todas las operaciones efectuadas en el área de caja y todas en general, o sea, se revisan los cheques y su monto, y se compara la periodicidad tanto de los depósitos como de las extracciones. También aparece en el plan, por ejemplo, la obligación de que antes de efectuar la entrega de dinero para pago de salario se revise que se esté solicitando el monto que ese cliente tiene registrado como normal. Esa fue una propuesta específica del área de cuentas corrientes.

“En el caso del área de cajas surgió la propuesta de velar por la buena identificación del cliente, cumplir con la obligatoriedad de verificar bien todas las formalidades del cheque antes de efectuar el pago y de confirmar que los conceptos para su emisión sean los permitidos por nuestras normas.

“Para el área de Contabilidad se previó el chequeo de las dietas, que estas estén en el orden de lo planificado y que los cheques de gerencia sean vendidos correctamente, entre otras exigencias lógicas.

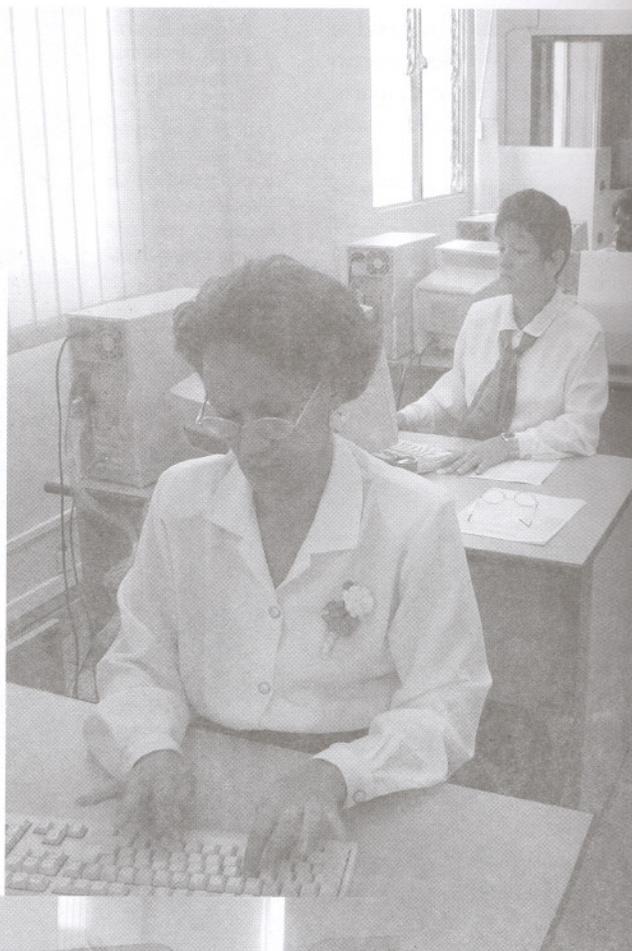
“Además de realizar el chequeo mensual del cumplimiento del plan, nosotros nos reunimos con los trabajadores y les damos a conocer aquellas operaciones que nos comunica el Banco Central de Cuba como sospechosas, para que en un momento determinado ellos puedan detectarlas. Asimismo, impartimos seminarios acerca de las acciones delictivas que se hayan cometido en el país, las estudiamos, vemos videos de operaciones ilícitas y analizamos cómo ocurrieron, y lo más importante para nosotros: cómo se habrían podido evitar.”

— ¿Se podría dar el caso de que un cajero pueda sacar el dinero sin que nadie se de cuenta, en combinación con un familiar?, indago.

Eso no se puede dar aquí, sostiene categóricamente, y argumenta que siempre antes de que el cajero se marche hay que realizarle el arqueo general de su caja, con independencia de si va a regresar o no al día siguiente.

“Eso de que me sentí mal y cerré la caja y me fui, no puede ocurrir aquí. Si la persona se siente mal le pedimos que se siente un ratito y espere a que le hagamos el arqueo. Además, nosotros observamos mucho a los trabajadores y a sus familiares a través del jefe de caja, del supervisor o del mismo funcionario de cumplimiento.

“Contamos con una pro forma que se llama Cajero con-



El cumplimiento de la seguridad informática es un elemento clave en la prevención del delito.

Beatriz, una de las jefas de la línea de cajas asegura que el exceso de confianza es muy perjudicial.

trolado, entre cuyas normas está la observación diaria de la actuación de ese empleado, a qué se dedica, si se demora mucho con los clientes, si lo hace por conversaciones personales o por otro interés. Dedicamos mucho tiempo al área de caja, que es muy vulnerable. Todos los directivos estamos constantemente sobre los cajeros y en general velamos por que todas las operaciones que se realicen sean las adecuadas. Miramos mucho que no existan conversaciones prolongadas con los clientes, pues cuando menos, se desvía la atención del trabajo y se puede generar una diferencia involuntaria.

“No permitimos que el cajero salga de la caja y deje su clave puesta, que no tenga un revisor que se persone para revisar su efectivo y en general procuramos que se cumplan todas las medidas y no dejamos pasar ninguna violación que veamos.

“Por supuesto, hemos conversado con los cajeros y les explicamos que esta observación se hace para protegerlo y para defender lo que defendemos todos: la institución. Desde ese punto de vista ellos han comprendido que no se trata de dudas deliberadas, sino de evitar que pueda ocurrir un delito, incluso, por un descuido suyo. Al final entienden que se trata sencillamente del cumplimiento de las normas existentes, aunque en efecto se puedan sentir un poco presionados.”

En el momento de nuestra visita finalizaba un contacto de trabajo entre la directora de la sucursal, el funcionario de cumplimiento y el gerente comercial.

Por detrás de la línea de cajas, escudriñándolo todo y presta a ayudar, se movía una figura menuda: Beatriz Redwood Iznaga, la jefa de esa área.

Una decena de personas estaban siendo atendidas en el salón, y en el área interna cada uno prestaba atención a sus asuntos. Sobre las mesas solo los papeles imprescindibles, entre ellos, algún manual recién consultado. La palabra estudio no es algo lejano.

La directora insiste en que en la lucha contra el delito es vital el conocimiento que se tenga sobre las regulaciones existentes y, muy en particular, acerca de las normas sobre cobros y pagos, porque esto prepara para actuar ante cual-

Un caso interesante

Hace poco tiempo la Sucursal 8641 del BANDEC en Guantánamo recibió una transferencia por \$16,203.00 MN a favor de una entidad estatal, proveniente de la Sucursal 1861 de San Antonio de los Baños, en la provincia de La Habana, obedeciendo a un depósito en efectivo efectuado por un ciudadano que dijo ser teniente coronel y representante de “AGROFAR V.C.”, por concepto de “compra de chícharos no aptos para el consumo humano”.

Al resultar dudosa la transacción realizada, la Dirección Provincial de Guantánamo procedió a no tramitarla y alertó sobre lo sucedido. La cuenta de la referida empresa estatal fue congelada y se inició una investigación.

En la provincia de La Habana el ciudadano en cuestión se presentó con un carné de identidad que lo acreditaba como vecino de Ciego de Ávila y mostró documentos que lo representaban para efectuar la transferencia bancaria hacia la entidad de Guantánamo.

La sucursal de San Antonio de los Baños verificó con las sucursales de Guantánamo y Villa Clara la existencia de la entidad a la cual el individuo deseaba realizar la transferencia y solicitó comprobar si era cliente de esas sucursales. Ante la evidencia positiva procedió a autorizar la operación.

La funcionaria de cumplimiento de la provincia de La Habana realizó contactos con las direcciones provinciales de Guantánamo y Villa Clara, pudiendo detectar y recopilar, entre otras, las siguientes informaciones:

El ciudadano firmó contrato de compraventa con una empresa de Guantánamo, en representación de la Empresa Agropecuaria del MINFAR, de Ciudad de La Habana.

Presentó documentos que avalaran su legitimidad, con cuño (de una unidad militar) y firma legible.

Sin embargo, entre las incongruencias detectadas se encontraba que la cuenta bancaria reflejada en el contrato pertenece a la Sucursal 4331 en Santa Clara, Villa Clara, perteneciente a la Agropecuaria de las FAR Cienfuegos-Villa Clara, donde informaron que las agropecuarias de las FAR no mantienen relaciones mercantiles de compraventa con terceros y que el citado ciudadano no pertenece a la Unión Agropecuaria de las FAR, y pusieron el caso en conocimiento de los órganos correspondientes de la FAR. En las facturas la cuenta que aparecía era de la Sucursal 4081, Encrucijada, Villa Clara, perteneciente a una Cooperativa de Crédito y Servicio Fortalecida, del propio muni-

cipio.

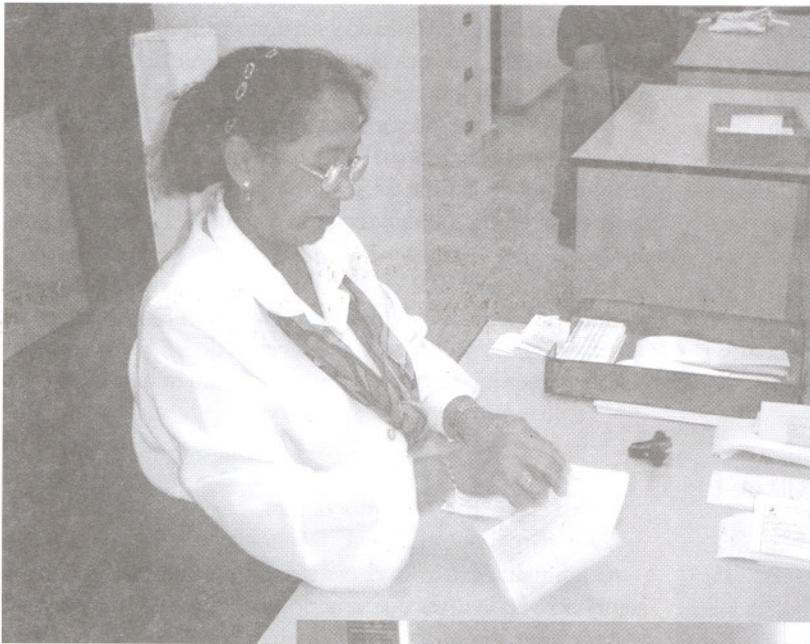
Conjuntamente con el ciudadano en cuestión se presentó otro individuo que anteriormente había tratado de realizar una operación similar en efectivo en la propia sucursal de Guantánamo y que decía ser representante de una Cooperativa de Crédito y Servicios (CCS) en Encrucijada, planteando que se dedicaba a la producción de pienso para puercos. Al verificarse la transacción se conoció que este último ciudadano estuvo asociado a una CCS de Encrucijada, Villa Clara, llegando a ocupar la vicepresidencia de la misma, pero que desde el año 2001 ya no pertenecía a ella y se le había retirado el carné de socio. También se supo que en ese municipio se desconocía la existencia de alguna CCS dedicada a la producción de pienso.

Toda esta información resultó muy valiosa para conocer el modus operandi de quienes eran en realidad unos malhechores y comunicarlo a los funcionarios de cumplimiento del resto de las provincias, con el objetivo de que conocieran de la situación y estuvieran vigilantes ante un presunto hecho similar, así como para ofrecer datos a los compañeros del Departamento Técnico de Investigaciones (DTI) de las provincias de La Habana, Villa Clara, Ciego de Ávila y Guantánamo.

Por la Dirección Provincial de BANDEC en Ciego de Ávila se efectuaron verificaciones en la Oficina del Carné de Identidad y se conoció que el ciudadano que portaba carné de identidad domiciliado en esa provincia mantuvo vínculos laborales en escuelas del municipio, impartiendo la asignatura de Preparación Militar Inicial, y que era posible que esta persona pudiera tener algún grado militar, pero no el que dice representar. Trascendió que uno de los rasgos de su personalidad es que posee un gran poder de persuasión, por lo cual es capaz de prometer cualquier cosa y obtener de las personas con las que se relaciona lo que desee; además, tiene la obsesión de vestirse de verde olivo con grados militares.

El funcionario de cumplimiento de Ciego de Ávila circuló a todas las direcciones provinciales del BANDEC la foto del individuo, así como los datos recogidos, con el objetivo de reconocer a la persona que se encontraba realizando actividades delictivas y de alertar a toda la red de oficinas.

Al presentarse nuevamente los dos ciudadanos en la provincia de Guantánamo a cobrar la operación realizada, el banco informó al DTI. Fueron detenidos y confesaron su delito.



En los bancos todo ha de ser orden y disciplina.

quier situación extraña. Por eso en la 8641 la capacitación tiene lugar por departamentos, semanalmente. El de cajas, digamos, la realiza los sábados, día que les resulta más holgado a su personal. También se vela por la capacitación en el puesto de trabajo. Cada trabajador debe revisar su manual y re-

leer acerca de las operaciones que realiza, porque el organismo efectúa cambios y es preciso mantenerse actualizado.

Raisy añade que aquí funciona un Consejo Técnico de Prevención, el cual tiene a su cargo el análisis de cualquier situación anormal por pequeña que sea, y posibilita sugerir de forma colectiva qué nueva medida adoptar.

Asimismo, considera que ha resultado muy positiva la decisión de nombrar un funcionario de cumplimiento en la sucursal, criterio que Eduardo Juan Martínez Pérez, el compañero designado, comparte plenamente.

Él explica que el centro de su labor es la lucha contra el delito, la prevención, para lo cual revisa sistemáticamente la actividad de las empresas, sus extracciones de efectivo, sus pagos, y toma las medidas pertinentes en cuanto observa una operación no frecuente.

“Diariamente reviso las operaciones de la víspera, tanto los débitos como los créditos que se tramitaron del sector empresarial y privado; atiendo las extracciones de ahorro, miro la frecuencia con que viene el cliente, el monto del dinero, su procedencia, en el caso de grandes depósitos; todo con la mayor discreción y profesionalidad para que los clientes no se sientan molestos. Reviso los cheques y todos los efectos que llegan a la sucursal para su tramitación des-

pués que pasan por su proceso normal. Verificamos hasta la firma de los cheques.

“Ahora mismo tenemos un caso de una operación sospechosa con moneda libremente convertible que está en proceso de investigación por el monto considerable y la frecuencia de las transferencias que recibe y emite ese cliente. También estudiamos un cliente que efectúa muchas operaciones de compras de carne de cerdo y productos agropecuarios al sector privado. Nos reunimos con la dirección de la empresa y ellos nos explicaron los controles que aplican y sus actividades. Nuestra función es alertar y prevenir, y lo hicimos.

“Este no es un trabajo agobiante, aunque sí de mucha precisión”, alega.

Este funcionario de cumplimiento —una

persona de 60 años, con una rica trayectoria laboral— advierte que la creación de esta plaza no libera a los demás de su trabajo ni de sus responsabilidades. Es imposible que solo un hombre pueda impedir el delito y eso tiene que ser obra de todos: los supervisores, los jefes de departamentos, los cajeros, los operativos...

Los dos clientes entrevistados, representantes del Grupo Empresarial de la Construcción de Guantánamo, del MICONS, aseguraron a nuestra Revista que

mantienen las mejores relaciones con esta sucursal del BANDEC, donde aseguran recibir siempre un buen trato, y percibir el interés por que las extracciones se realicen con la debida protección. Alfredo Fernández García, jefe del Departamento de Tesorería de esa entidad, sostiene que los mantienen informados sobre las resoluciones y las disposiciones bancarias que les competen y que todo este rigor no los perjudica, por el contrario.

Reynaldo Cuña Peral, director económico, acota que el personal de la 8641 se caracteriza por su ética y su alto nivel profesional. “Siempre hemos obtenido de ellos la respuesta adecuada sin dejar de exigir lo que establece la política bancaria. Lejos de disgustarnos nos alegramos de que contribuyan a imponer la disciplina económica que necesita el país.”

En efecto, el esfuerzo mancomunado es el que hasta ahora ha impedido que la sucursal haya podido ser implicada en actividades ilegales, como intentaron hacer hace poco sujetos inescrupulosos que fueron debidamente descubiertos. Y ese espíritu de colectivismo impulsa a una parte de las muchachas a romper el silencio reinante con un criollísimo ¡Solavaya! cuando se les habla de robos. ¡Qué va —afirman—, aquí eso nunca sucederá!



CIBE

representó a la banca en INFO 2004



EL Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE) representó a la banca nacional y a sus necesidades informativas durante el recién celebrado Congreso Internacional de la Información INFO 2004, que contó con la asistencia de unos 300 profesionales de más de una docena de países.

Como es ya tradicional, el CIBE contó con un stand en la sala principal del Palacio de las Convenciones, donde mostró las diversas publicaciones que realizan los bancos e instituciones financieras no bancarias cubanas, como parte de su esfuerzo por dar a conocer la creciente calidad de sus servicios. Asimismo, fueron llevados reportes anuales, plegables y posters que muestran el quehacer de los bancarios.

Especial atención despertó la Revista del Banco Central de Cuba, por el valor de los artículos que sistemáticamente publica acerca de la economía nacional y el panorama financiero y macroeconómico en general de otras partes del mundo.

Tal como expresara el doctor Wenceslao Carrera, viceministro de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente, en la apertura del Congreso, Cuba realiza enormes esfuerzos organizativos e inversionistas para masificar el saber y desarrollar una cultura general, que integre y haga efectiva la aplicación de los conocimientos adquiridos por la sociedad en beneficio de todos.

Carrera enfatizó, además, en que este tipo de evento debe facilitar la búsqueda de métodos y vínculos que allanen el camino hacia una integración real y práctica, capaz de borrar las enormes desigualdades existentes hoy en el mundo de la información y, con ello, erradicar también la dependencia de quienes por falta de recursos humanos y tecnológicos solo pueden aspirar a consumir los productos de otros. Frente a tan complejo panorama, subrayó, Cuba se ha propuesto potenciar los conocimientos y la inteligencia desarrollada por nuestro pueblo, para que el país sea actor y no espectador en esta nueva era digital.

Por su importancia el evento recibió una amplia cobertura de prensa, destacándose de forma particular las refe-

rencias a la mesa redonda que debatió el tema de la brecha digital existente en el mundo, donde el 15 por ciento de las naciones con ingresos más altos posee el 55 por ciento de las líneas telefónicas fijas, el 65 por ciento de los usuarios de la telefonía móvil y el 74 por ciento de los que emplean la red de Internet.

Solo 680 millones de personas, de más de seis mil 350 millones de la población mundial, trascendió, tienen acceso

a Internet, lo cual contrasta con el dominio en ella del idioma inglés, que acapara el 75 por ciento de los contenidos en las páginas web.

El programa de INFO 2004, efectuado del 12 al 16 de abril último, incluyó mesas redondas, simposios, talleres, seminarios y conferencias magistrales. Entre las personalidades asistentes figuraron los doctores Aristides Medina, director de la Biblioteca Nacional de Venezuela, y el doctor Andrei Zemskov, director de la Biblioteca Rusa de Ciencia y Tecnología.

Los Congresos INFO sesionan en Cuba desde 1988 y esta edición incluyó en el Palacio de las Convenciones el II Simposio sobre la gestión de información en la inteligencia organizacional y del conocimiento, el Taller de tecnologías y softwares de punta, y el Seminario sobre la producción científico-tecnológica. (Fotos: Ascanio Álvarez)

Los campesinos saben que no pueden perder la Revolución

Sostiene Orlando Lugo Fonte, líder del campesinado cubano, a propósito del 45 aniversario de la firma de la Ley de Reforma Agraria.

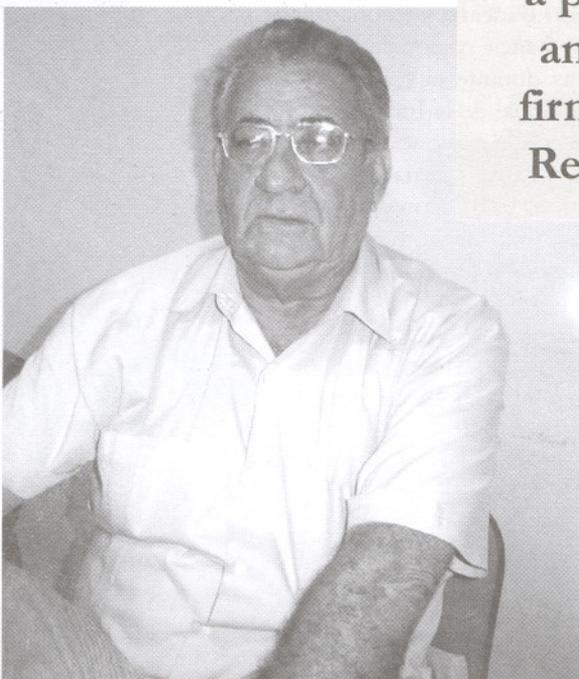
Cada año nuestro país festeja junto a los campesinos la llegada del 17 de mayo, cuando se conmemora el aniversario de la proclamación de la Ley de Reforma Agraria y el Banco Central de Cuba es uno de los organismos que toma parte activa en los agasajos, toda vez que la banca nacional sostiene una relación especial con los hombres y mujeres del campo, fundada en los principios de justicia social y humanismo que distinguen la obra de la Revolución.

Para llevar el tema a nuestros lectores conversamos con Orlando Lugo Fonte, presidente de la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños, organización no gubernamental que agrupa a unos 325 mil miembros, cifra que incluye tanto a quienes integran las cooperativas de producción agropecuaria (CPA), las cooperativas de créditos y servicios (CCS), y los campesinos individuales, como a unos 150 mil usufructuarios de tierras.

En la actualidad, los campesinos (se excluyen las empresas agropecuarias estatales y las UBPC) producen el 95% del tabaco, las tres cuartas partes del maíz, una buena parte de los frijoles y de la carne de cerdo, más de la mitad del café, el cacao y las hortalizas y casi el 50% de las viandas, con lo que ha demostrado su alta productividad. Esta ha sido su respuesta a las transformaciones operadas en la nación a partir de 1959, las que siempre han tenido en cuenta los intereses y necesidades del campesinado.

— Le invito a comenzar esta conversación acerca de la importancia histórica de la proclamación de la Reforma Agraria a partir de un ejercicio de reflexión sobre tres términos que sin dudas le resultarán sumamente conocidos: latifundio, aparcerero, y desalojo.

“Latifundio en Cuba es una especie de término de terror. Habían latifundistas que tenían muchas caballerías de tierra, en ocasiones miles; algunos nunca habían visto todas sus tierras, otros venían muy poco, pues eran administradas por capataces o administradores, quienes eran también tremen-



dos personajes y respondían al latifundista. Aquellos latifundios podían ser de empresas extranjeras, explotando tanto áreas para producir caña, como latifundios ganaderos. Existían varias formas de explotación: a través de asalariados, los tristemente conocidos como jornaleros. Y te hablo así, con esa melancolía, porque mi familia y yo éramos jornaleros, trabajábamos para un capita-

lista que tenía una gran extensión de tierra que se dedicaba a la producción de tabaco y la cría de ganado. A los jornaleros nos pagaban salarios míseros, no teníamos trabajo seguro nunca. Si el latifundista era tabacalero teníamos trabajo 3 ó 4 meses, el resto del año teníamos que salir a buscar ocupación con otro latifundista, o irnos a hacer carbón.

“Conocimos lo que se llamaba ‘rebajar’, que consistía en que a medida que se iba acabando el trabajo en una finca se iban despidiendo a los jornaleros. Era muy dramático escuchar al capataz decirle a alguien “mañana no vengas”, pues se sabía que al día siguiente la familia de aquel hombre no iba a comer.

“El latifundista daba tierras en aparcería, o sea, traía al hombre para que le trabajara la tierra. En algunos casos se llegó a la aparcería de mesa, o sea, el latifundista le daba almuerzo y comida, y a cambio debía darle la mayor parte de lo que producía.

“La figura del arrendatario era también muy triste. El hombre y su familia trabajaban la tierra, que nunca llegaba a ser suya. El campesino sembraba, pero no podía cosecharlo todo. A veces la familia del arrendatario se moría de hambre, incluso habiendo alimento por sacar allí, pues no podía sacar el surco.

“Sobre el desalojo: no puede haber algo más denigrante.

Por suerte, en mi vida de campesino, en San Luis, Pinar del Río, no presencié un desalojo, pero sí vi que algunas personas que tenían tierras arrendadas o en aparcería, recibieron las llamadas cartas de requerimiento, por las cuales les hacían una advertencia para que se fueran del lugar. La mayoría de las personas humildes optaban por irse y buscaban donde reubicarse, a la orilla de un río, un pedacito de tierra cualquiera para hacer una casita, como nos ocurrió a nosotros.

“Yo recuerdo que a mi papá le mandaron una cartica informándole que su contrato cesaría y recuerdo cómo luchó para encontrar un rinconcito allá en una lomita, para que otro capitalista le dejara hacer la casita, donde finalmente se metió toda la familia. Si tenían que requerir por segunda vez, entonces actuaba la guardia rural.

“Otros tuvieron la desgracia de que les sacaran los muebles, los muchachos y los ancianos para el camino real.

“Esos tres términos te los puedo describir de esa forma porque los conozco bien.

“La vida del campesino era extremadamente difícil porque tenía que pagar renta.

“No es como ahora, que todo lo que se produce tiene precio y tiene venta. Antes si sembraba boniato, podía ser que se lo tuviera que comer sin sal porque no encontraba cómo venderlo y no tenía dinero para ir a la tienda a comprar un puñado de sal.

“Recuerdo que cuando en mi casa una puerca paría, los mejores cerdos había que marcarlos. Mi mamá les hacía una marca en una oreja, y se decía que aquel animal era para una desgracia familiar, o sea, para venderlo por si un muchacho se enfermaba.

“Y aun así, como se sabía que la venta era por una necesidad muy grande, por una emergencia, lo pagaban a precios ínfimos.

“Si un niño caía con vómitos y diarreas, para donde primero había que correr era para el corral del puerco, pues si uno no llevaba los tres pesos en la mano, el médico no consultaba. Eso es algo que uno no concibe ahora. Comprar la medicina era la otra tragedia, hubo quienes tuvieron que vender la vaca de leche.

“Los campesinos vivían con una zozobra increíble. Hoy los campesinos duermen a pierna suelta, sin preocupación, pues qué preocupación puede tener si vive y trabaja en una tierra que es de él, tiene productos para vivir él y su familia, si tiene mercado seguro para ese producto, tiene precios seguros y altos; si tiene problemas para comprar los insumos para la cosecha, va al banco y este le da créditos con bajos intereses. Si él quiere asegura su cosecha, de modo que si viene un ciclón él puede seguir durmiendo, pues el seguro paga las afectaciones. Si su hijo está en edad de ir a

la escuela, va, pues allí hay un maestro y un pupitre esperándolo; si tiene un familiar enfermo se lo atienden y si hace falta ingresarlo, se lo ingresan, y que todo esto no le va a costar un centavo.

“El campesino vive tranquilo, feliz. Más del 90% de los campesinos tienen hoy electricidad, refrigerador, televisor, tienen fuentes de agua, carreteras, caminos.”

— **Acerca de la Ley de Reforma Agraria el Comandante en Jefe Fidel Castro ha afirmado que fue a partir del 17 de mayo de 1959 cuando Cuba comenzó a ser verdaderamente de los cubanos, y dicen algunos que lo que los yanquis no le perdonan a los revolucionarios fue justamente que los sacaron de los campos de Cuba, pues solo 13 compañías norteamericanas poseían el 80% del área cultivable del país...**

“Es cierto, las mejores tierras cultivables de Cuba y la mayor cantidad estaban en manos extranjeras cuando triunfa la Revolución. Casi toda la antigua provincia de Oriente

pertenece a empresas extranjeras, fundamentalmente de Estados Unidos. El 17 de mayo de 1959 es cuando Cuba comienza a ser verdaderamente de los cubanos, pues cuando la Revolución llega al poder el 1ro de enero, pone fin a la dictadura y comienza a elaborar leyes revolucionarias para cambiar el país, pero en tanto, esas compañías están allí, ocupando esas tierras que compraron a precios irrisorios y que dicen son suyas. Los cubanos se hacen due-



ños de su tierra solo con la Ley de Reforma Agraria, por la que esas tierras en manos de extranjeros pasan a ser de los cubanos, pues contemplaba que a todos los latifundistas, personas naturales o jurídicas, se les dejaba 30 caballerías de tierra como máximo. El resto pasaba a manos de campesinos arrendatarios o aparceros donde los hubiera, a ellos —que fueron 200 000— se les entregaba el título de propiedad de la tierra. Las que quedaban pasaron a manos del pueblo a través de la formación de las empresas agropecuarias, con obreros agrícolas asalariados con la garantía de tener trabajo los doce meses del año y con salarios superiores. Así comenzó a cambiar la vida en el campo.

“Aquel fue un proceso difícil, pues muchos latifundistas no se resignaron y se fueron del país abandonándolo todo, pero otros, sobre todo cubanos muy ricos, convirtieron sus fincas en guaridas de la contrarrevolución. Ello condujo a que el 3 de octubre de 1963 se decidiera hacer la Segunda Ley de Reforma Agraria, con solo dos artículos, rebajando la cantidad de tierra de 30 a 5 caballerías. A los contrarrevolucionarios se les intervino toda la tierra. Recordemos que la invasión de Girón se produjo en 1961 y que luego se dan los alzamientos de bandidos en zonas montañosas, sobre todo en el Escambray, donde tomaron fuerza. Aque-

llos bandidos asesinaron campesinos y cometieron numerosos abusos.”

– En diversas entrevistas usted ha mencionado a la banca revolucionaria entre los sectores que han contribuido a la transformación de nuestros campos. ¿Cómo percibe el campesinado su relación con los bancos?

“Es muy difícil en nuestro país que un campesino vaya al banco y no se le otorgue un crédito, por supuesto, hay regulaciones que protegen a ambas partes y los intereses son ahora más altos para quienes representan un riesgo mayor.

“A veces cuando una cooperativa o un campesino no reúne todas las condiciones para que se le otorgue un crédito, se buscan alternativas y a veces, incluso, logramos que alguna empresa le sirva de codeudora para ese crédito.

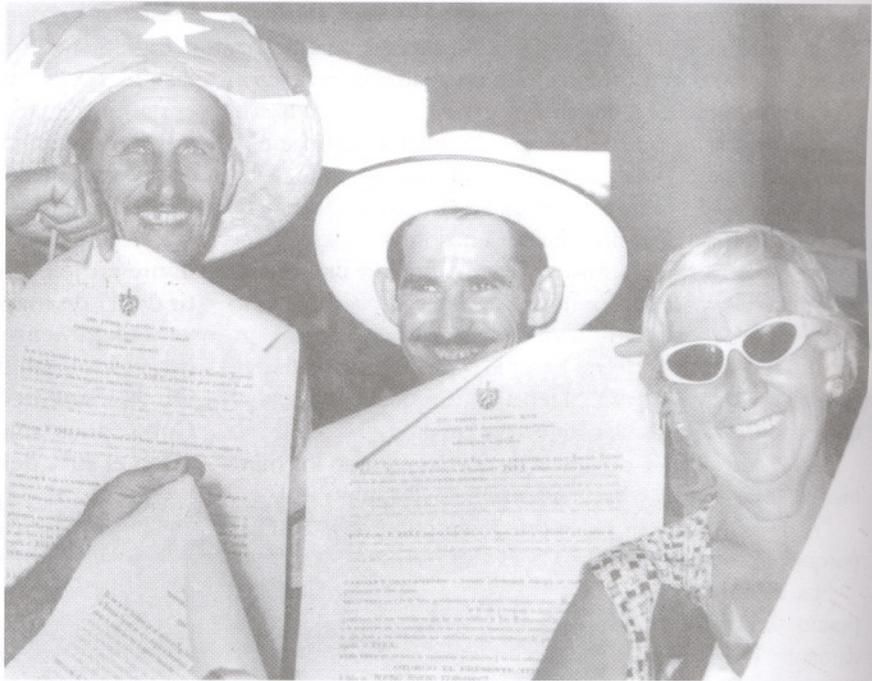
Siempre aparecen soluciones, lo mismo para el pago de deudas que para la obtención de nuevos financiamientos, pues el objetivo es que el campesino no deje de producir, de explotar la tierra. Para ello también contamos con la ayuda de los ministerios de Finanzas y de Agricultura.”

– ¿Cómo ha transitado el campesinado por el período especial?

“Sinceramente debemos decir que el sector que menos ha sentido el período especial es el de los campesinos, pues una de las cosas que más ha golpeado al país en este lapso ha sido la falta de alimentos para el pueblo. Los campesinos, por ser dueños de la tierra, siempre han tenido los alimentos. Hubo una época, a inicios del período especial y antes de la apertura de los mercados agropecuarios, en que la población de las zonas urbanas salía a comprar al campo lo que necesitaba. Era posible ver a la gente en bicicleta, con sacos o una caja, ir por la carretera rumbo al campo, donde hacía la fuerza para que les vendieran.

“Muchas veces el campesino vendía, no por ganar dinero, sino porque se daba cuenta de que tenía delante a alguien que venía a buscar algo para darle de comer a su familia. Se dio una situación complicada, insostenible, hasta que surgió la idea de los mercados, primero de oferta y demanda, a los que el campesino podía llevar sus productos, a reserva de los contratos que había hecho con Acopio para garantizar la canasta básica y el consumo social. Eso se ha ido perfeccionando. Hoy contamos con los mercados agropecuarios estatales que administra el Ministerio de la Agricultura, donde los precios tienen un tope, y se han dejado los mercados de oferta y demanda a los que el campesino, como regla, no está acudiendo, aunque por ley puede hacerlo.

“No obstante, para producir ha habido que hacer mucho esfuerzo. Hubo que cambiar formas y mecanismos de producción. Los campesinos tienen hoy en su poder 27 000 tractores, que sistemáticamente recibían combustible, porque lo había. Con la entrada del país en el período especial se dejaron de recibir las cantidades de combustible de antes, y se vieron sensiblemente afectados los productores. Hubo que echarle garra a los bueyes. Hoy tenemos casi 200 mil yuntas de bueyes. En Pinar del Río, donde se siem-



bran 1 600 caballerías de tabaco, el 92% de esa tierra se prepara con bueyes. Esa tierra antes se preparaba con tractores.

“Los campesinos han tenido que hacer, indudablemente, un gran esfuerzo. Digamos, por ejemplo, que el riego con diesel está sensiblemente afectado, se ha limitado la posibilidad de electrificar las fincas de los campesinos, debido a las restricciones que debemos afrontar respecto a las inversiones. La tierra que no se riega rinde menos. Había cooperativas que rotaban la tierra 2,5 veces al año, pues tenían maquinarias, sacaban una cosecha y rápidamente estaban sembrando otra vez. Hoy no puede ser así. No es lo mismo roturar una caballería de tierra con un tractor que con una yunta de buey. Se han afectado los rendimientos. Para mantener o incrementar la producción hay que sembrar más tierra. Hemos tenido y tenemos muchas dificultades con los plaguicidas químicos, y hemos tenido que aprender a usar los plaguicidas biológicos.

“A partir de esta situación de crisis han empezado a surgir nuevas ideas. Surgió la idea de fortalecer las cooperativas, de venderle los tractores y los camiones a la cooperativa, no al campesino, de modo que el equipo no esté subutilizado y con un equipo se le puede prestar servicio a varios campesinos; de las grandes empresas del Estado que no era posible mantener se crearon las UBPC, se entregó tierra en usufructo a más de 50 000 familias. Se han adoptado medidas que han conducido a una revolución agraria amparada en las leyes de la reforma agraria.

“El Estado revolucionario ha respaldado excelentemente bien al campesinado siempre. Antes de existir la empresa de seguros estatales, no hubo un campesino que quedara desamparado. Venía un ciclón, se tasaban los daños y el Estado se hacía cargo; venía una sequía, se tasaban los daños y el Estado se hacía cargo. Cada vez que hemos tenido una cooperativa con problemas financieros hemos hecho un análisis de su actividad económica, vemos las posibilidades de pago y buscamos alternativas.

“Te puedo asegurar que así es como tiene que ser, porque en el mundo se habla mucho de reforma agraria, pero nadie ha hecho una reforma agraria tan profunda como la nuestra. Profunda no solo porque se le dio la tierra a los

campesinos, sino porque además de eso ha habido una voluntad histórica del gobierno revolucionario de apoyar a ese campesino con precios, créditos, mercados seguros, seguro estatal, beneficios sociales, carreteras para sacar sus productos. Sin todas esas cosas el campesino estuviera hoy muriéndose de hambre, no pudiera explotar esa tierra, aunque se las hubieran dado. Por eso en Cuba la reforma agraria ha sido verdadera.”

– Una buena parte de los campesinos son jóvenes y, por tanto, no vivieron el pasado de explotación a que hemos aludido. Como el resto de los cubanos, disfrutaron de beneficios que merecen y que forman parte del sistema de justicia social por el que muchos cayeron. Podría suceder que no valoren cuanto tienen. Usted, que está tan cerca de ellos, ¿puede decirnos cómo son los nuevos anapistas, cuáles son sus expectativas y metas actuales?

“Los campesinos no han olvidado aquel pasado y se ha ido transmitiendo de generación en generación ese espíritu de cuidar las conquistas. Te lo aseguro.

“El campesino ha heredado de sus antecesores esa cultura humana, esas relaciones sociales, ese espíritu de compañerismo, esa valentía al enfrentar los problemas y decir las cosas, esa solidaridad humana. El campesino de hoy vive en circunstancias muy diferentes. Cuando triunfó la Revolución el 60% de los campesinos era analfabeto y hoy es muy difícil encontrar uno solo. Tenemos miles y miles de compañeras y compañeros que son o graduados universitarios o técnicos medios en diferentes especialidades. Cualquiera campesino tiene como mínimo doce grado, aunque trabaje con una yunta de bueyes. O sea, ese ya no es el campesino de antaño que creía que no tenía valor, hoy sabe que lo tiene. Existe un grupo grande de campesinos que son diputados a la Asamblea Nacional del Poder Popular, tienen un asiento en el parlamento, saben discutir leyes, hablan sobre las leyes, otro grupo de más de cien son delegados a las asambleas provinciales del Poder Popular, y tenemos como 600 que son delegados de circunscripciones y delegados a las asambleas municipales del Poder Popular y hay un grupo de 13 campesinos que son asesores del Comandante en Jefe, y hay que ver, sin embargo, con qué

sencillez, con qué modestia esos campesinos recomiendan las cosas.

“El campesino de hoy no es el de ayer, pero sabe, está consciente de que no puede perder la Revolución, porque si se pierde, ya no hay más reforma agraria, vuelven los latifundistas, si se acaba la Revolución no hay más créditos bancarios, ya no hay más vivienda, ya no hay más mercados seguros. Ellos lo saben de verdad y por eso te digo que no hay una tarea grande en la que no participen nuestros campesinos, lo mismo una marcha, una tribuna abierta, que en tareas específicas para la defensa, como preparar el teatro de operaciones.

“Y tienen muchas iniciativas. Por ejemplo, hace un tiempo, a una cooperativa de La Habana se le ocurrió entregarle gratuitamente una serie de productos a un hogar materno (206 existen el país, por los cuales pasan unas 23 000 a 25 000 embarazadas cada año). Fui a ver esa experiencia y en la conversación con los campesinos les recomendamos que cobraran ese servicio, pero ellos no estuvieron de acuerdo. Esa iniciativa se extendió a todos los hogares maternos. Les llevan viandas, frutas, hortalizas, algunos cárnicos y no aceptan cobrarlo.

“En cada cooperativa hay un médico y una enfermera que reciben todas las atenciones de los campesinos, pues sabemos qué sería de nosotros sin la Revolución. Estamos conscientes de que esto que tenemos no lo podemos perder y por eso están dispuestos a morir.”

– Desearía por último que mencionara cuáles son las tareas más importantes de la ANAP en estos momentos.

“La primera es producir de todo, bastante y con calidad, a pesar de las limitaciones con los insumos, el fertilizante, los lubricantes, el combustible. Producir con eficiencia y que esa producción vaya a los lugares donde más le interesa al pueblo y a la economía. Ese es un problema de principio, de ética revolucionaria. La otra tarea es mantener la unidad, lograr que funcionen bien las estructuras de la organización, que haya una ayuda mutua entre las cooperativas, las CCS y las UBPC, que haya disciplina, que haya consagración al trabajo.

“También es importante lograr el apego y el respeto a las leyes. No hacer nada que sea ilícito. Nosotros estamos haciendo un proceso fuerte; los propios problemas que se presentan en la actualidad han penetrado en nuestro país y en los últimos tiempos se ha manifestado indisciplina y se han cometido errores; en algunos casos no se ha respetado la ley y estamos obligados a combatir eso, pues si no lo hacemos, lo que no es hoy un gran fenómeno puede convertirse en un elemento irreversible de consecuencias inimaginables para la Revolución. Todo país tiene que trabajar con leyes, pero Cuba, tan pegadita al imperio yanqui, es el país donde más tiene que respetarse la ley y donde más disciplina tiene que haber.”



(Fotos: Cortesía de la Revista Bohemia)

Factores que influyen en la determinación del riesgo de crédito bancario

Maritza Yera Cano, Pedro Pablo Castro Pérez,
Milagros González Cabezas y Gisela Domínguez Perera*

Si se tiene en cuenta que entre las actividades bancarias la concesión de créditos es la más importante, se comprenderá que la gestión del riesgo de crédito continúa siendo la de mayor relevancia dentro de la misma. La inversión crediticia representa en la actividad de una institución financiera más del 50% de su inversión total; de ahí que al no existir crédito sin riesgo, resulte de vital importancia estudiar y minimizar la incertidumbre al conceder los préstamos.

Para lograr lo anterior es necesario conocer los factores de diversa índole, que influyen en el riesgo crediticio. Estos son heterogéneos, y aunque existen algunos de carácter general, en su gran mayoría se individualizan por tipo de cliente. Además de conocer estos factores, resulta valioso poder calcular la magnitud del riesgo, es decir, cuantificarlo para sobre esa base adoptar decisiones adecuadas.

En el contenido del presente trabajo se abordan los aspectos referidos con anterioridad y los objetivos que se persiguen son:

1. Profundizar en los conocimientos teóricos acerca de la gestión del riesgo crediticio.
2. Formular los principales factores que para un conjunto de clientes influyen en la magnitud del riesgo de crédito.
3. Establecer un método sencillo para determinar la cuantía del riesgo de crédito.

Para lograrlos fue necesario consultar y estudiar toda la bibliografía a nuestro alcance, entrevistar a clientes para formular los factores que inciden en el riesgo de crédito, ponderarlos determinando aquellos que son más influyentes, y aplicar la teoría de las probabilidades en forma muy elemental para la determinación del riesgo crediticio.

Este trabajo no es una idea totalmente acabada, de él se pueden derivar otros en los cuales se agrupe una mayor información y se puedan correlacionar factores y establecer pronósticos del riesgo antes del otorgamiento de un nuevo crédito, e, incluso, establecer relaciones riesgo de crédito-rentabilidad, lo cual permitiría una mayor profundización en esta temática.

Sin embargo, se muestra la conveniencia y factibilidad de utilizar la información que se archiva a veces sin otro motivo que no sea el de cumplir una orientación, o estar prestos a su revisión por parte de auditores u otro personal de mayor jerarquía. También nos recuerda los conocimientos adquiridos como estudiantes y la forma de emplearlos de una manera muy elemental. En resumen, nos pone a pensar sobre el asunto que constituye una materia virgen en nuestro sistema bancario.

ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE EL RIESGO CREDITICIO

El riesgo de crédito bancario se define como la probabilidad de que se presenten problemas en la recuperación parcial o total de un desembolso realizado en una operación crediticia, o de que la entidad tenga que hacer frente a garantías presentadas ante terceros por cuenta de sus clientes.

Esta probabilidad está dada por la incertidumbre acerca de los factores y variables que pueden afectar en el futuro a los clientes y hacen peligrosa la inversión bancaria.

En la actividad bancaria, crédito se equipara con confianza, ya que sin confianza no hay crédito. Esta confianza se concreta cuando la entidad financiera entrega, promete la entrega de dinero a sus clientes o bien la entrega de bienes valorables en dinero, con el objetivo de recuperar siempre el importe prestado.

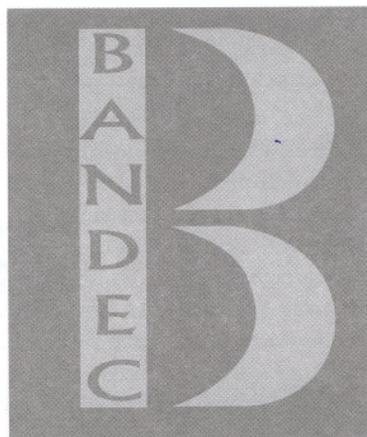
Como causas del riesgo de crédito se destacan:

- Insolvencia del acreditado.
- Defectos jurídicos en la formalización.
- Errores operativos en la tramitación.

Por otra parte, el riesgo de crédito bancario puede clasificarse sobre la base de los siguientes criterios:

Tipo de operación

- | | |
|--------------------------|------------------------------|
| Riesgo de efectivo | - Descuento comercial. |
| o por salida de efectivo | - Créditos y préstamos. |
| Riesgo de firma | - Descubiertos y sobregiros. |
| | - Avaluos y garantías. |



BANCO DE CRÉDITO Y COMERCIO

o sin salida de fondos - Créditos documentarios.

Tipo de cliente

Segmento empresarial - Pequeñas y medianas.
- Empresas (PYMES).
- Grandes empresas.

Segmentos particulares - Empleados.
- Profesionales y autónomos.
- Otras clasificaciones.

Además, existen otras clasificaciones, según criterios comerciales o de otra índole, por ejemplo:

Por sectores:

- Sector privado.
- Sector público.
- No residentes.

Por las garantías:

- Garantías de tipo personal.
- Garantías de tipo real.

Por la situación de riesgo morosa o de dudoso cobro:

- Al corriente.
- Vencida.
- Fallida.

En la actividad bancaria siempre los conceptos de riesgo y crédito son inseparables. El crédito ideal sería aquel que dé una seguridad total o un riesgo nulo, pero en la práctica eso es casi imposible: **NO HAY CRÉDITO SIN RIESGO.**

Sucede que para las entidades financieras no es suficiente recuperar el dinero prestado, sino que, además, deberá obtener un rendimiento por las funciones de intermediación y por la asunción del propio riesgo de crédito.

Se establece como:

Condición necesaria ---- Recuperar el dinero prestado.

Condición suficiente ---- Recuperar el dinero
+ beneficio por la operación.

Es decir, al binomio riesgo-crédito habrá que incorporar el concepto de beneficio o rentabilidad de las operaciones de intermediación.

La operación crediticia se desarrolla en la intersección del riesgo-seguridad-rentabilidad.

Claro está, a menor riesgo más seguridad, pero menos rentabilidad; a menos seguridad, se origina un mayor riesgo y, por consiguiente, se espera que exista una mayor rentabilidad de la operación crediticia.

Como alternativas de la gestión del riesgo se pueden formular las siguientes:

Si la seguridad de la operación crediticia es ALTA.

El riesgo será generalmente BAJO.

La rentabilidad esperada es BAJA.

Si la seguridad de la operación disminuye, es decir, es BAJA.

El riesgo será generalmente ALTO.

La rentabilidad a recibir tendrá que ser más ALTA.

Lo ideal para la entidad será que la seguridad fuese ALTA.

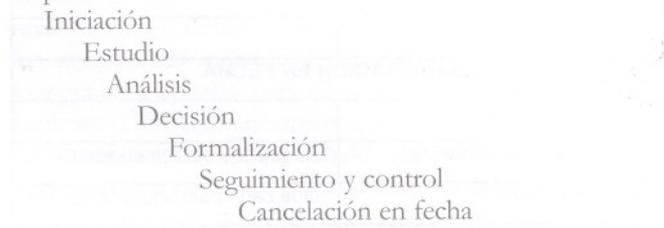
El riesgo fuera muy BAJO.

La rentabilidad conseguida fuera ALTA.

Sin embargo, la realidad hace que a mayor competencia

la seguridad disminuya; por el contrario, el riesgo aumenta y la rentabilidad se mantiene cada vez más baja.

El éxito de una operación crediticia para reducir al máximo su riesgo, dependerá de si la misma está bien o mal hecha en todas y cada una de sus etapas y fases. La radiografía de una operación se puede resumir en las siguientes etapas:



INICIACIÓN	
Bien hecha	Mal hecha
* Presentación de solicitud completa.	* Actuar con prisas.
* Propuesta única.	* Hacer favores.
* Apertura clara de expediente.	* Ceder a presiones injustificadas.
ESTUDIO	
Bien hecho	Mal hecho
* Por encima de todo atender a la capacidad de reembolso.	* Las garantías por encima de otros factores.
* Atender también a la capacidad de pago.	* Atención desmedida a la finalidad y en el caso de empresas, "al ladrillo".
* Buscar preferentemente la rentabilidad del cliente.	
* Las garantías siempre como complemento.	
ANÁLISIS	
Bien hecho	Mal hecho
* En el caso de empresas, análisis de los estados económico-financieros.	* Estados económico-financieros atrasados, sin firmas y, en su caso, sin registrar o auditar.
* Además, completo análisis de los indicadores de gestión.	* Declaraciones de bienes no contrastados.
* En el caso de particulares, cuando sea posible los mismos y, además, declaraciones de bienes contrastados.	* Ausencia de verificaciones catastrales y similares.
	* Ausencia de certificados y similares.
DECISIÓN	
Bien hecha	Mal hecha
* Coherencia de la solicitud con el destino del crédito.	* Independizar la operación del cliente.
* Coherencia de la operación con el cliente.	* Pretender máxima rentabilidad en cada operación a toda costa.
* Coherencia con la política crediticia de la entidad.	* No atender a la política de créditos de la entidad.
FORMALIZACIÓN	
Bien hecha	Mal hecha
* Atención a los aspectos jurídicos de los contratos.	* No recoger las condiciones económicas aprobadas.
* Verificación previa de determinadas garantías.	* No verificar.
* Bastanteo de poderes.	* No salvar posibles errores.

SEGUIMIENTO Y CONTROL	
Bien hecho	Mal hecho
* Atención señales de alerta.	* No prestar atención a señales de alerta.
* Actualización continuada de informaciones.	* Olvidar el control.
* No desconectar con el cliente.	
* Seguimiento del sector.	
CANCELACIÓN EN FECHA	
Bien hecho	Mal hecho
* Positiva y con rentabilidad.	* Negativa y sin rentabilidad.
* En hora buena.	* Que cada palo aguante su vela.
* Operación bien hecha.	* Mirar con lupa las renovaciones.
	* Deuda vieja, deuda muerta.

Para conseguir una buena operación se deben tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

Para una buena solicitud

- Desechar la idea de "hacer un favor" a los clientes o viceversa.
- Ofrecer alternativas al cliente que se adapten mejor a sus necesidades.
- Pensar en el riesgo como si el dinero y la rentabilidad fuesen propios.
- Vigilar las solicitudes de clientes poco preocupados por las condiciones.
- Asesorar al cliente.

Para un buen uso de la información

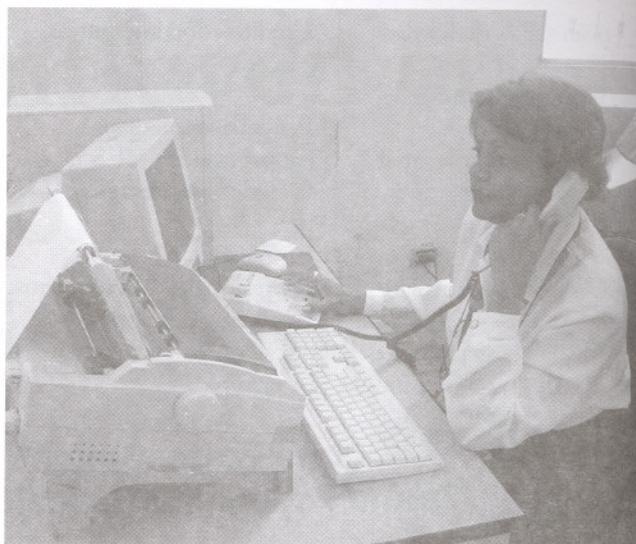
- Solicitar una información completa y, de ser posible, de una sola vez.
- Intentar que la información recibida sea lo más actualizada posible.
- Mantener una actitud objetiva y críticamente constructiva ante la información.
- Constatar y verificar la información recibida siempre que sea necesario.
- Optimizar el uso de la información interna de la entidad.
- Profundizar.

Para un buen análisis de la operación

- Conocer el auténtico motivo de la finalidad de la operación.
- Analizar la coherencia entre destino, plazo, importe y modalidad de las operaciones.
- Analizar la trayectoria del cliente en cuanto a riesgos y relaciones bancarias.
- Conocer las condiciones y política crediticia general de la competencia.
- Analizar.

Para una buena concesión

- Cumplir en todo momento la política crediticia de la entidad.
- Potenciar la diversificación tanto en sectores, como en clientes.
- No conceder operaciones de dudosa liquidez basándose en las garantías.
- Cuidar los aspectos esenciales de la información.



- Utilizar argumentos esenciales y suficientemente contrastados.
- Prudencia.

Para un buen seguimiento

- Realizar siempre un seguimiento anticipado de la operación.
- Justificar y analizar todas las señales de alerta detectadas.
- Actualizar permanentemente la información utilizada.
- Vigilar el cumplimiento de las amortizaciones pactadas.
- No dilatar las cancelaciones o renovaciones.
- Controlar.

RIESGO DE CRÉDITO OTORGADO A CLIENTES. FACTORES QUE INFLUYEN EN SU MAGNITUD

En este acápite se abordará un conjunto de factores de carácter interno y externo, objetivo y subjetivo, que influyen de manera determinante en la magnitud del riesgo de crédito. Se parte de que este indicador tiene una relación estrecha con el destino del crédito, su importe y período de vigencia. De ahí que para minimizar el riesgo crediticio deba verificarse siempre que el crédito solicitado se emplea en el destino para el cual se concibió; que el importe sea el realmente necesario y que el plazo de amortización pactado se corresponda con el tiempo apropiado para la realización de la producción, de las mercancías o la obtención de niveles de ganancia.

Si el análisis del crédito no se hace con todas las de la ley, se engendra la aparición del riesgo crediticio desde sus inicios. Pero no solo en el análisis, sino también en todo el proceso de otorgamiento, formalización, seguimiento y control, y en la propia amortización, está latente la aparición del riesgo. Es evidente entonces la influencia y la responsabilidad de los departamentos comerciales, y de los gestores de negocios en particular, en la disminución del riesgo crediticio.

No obstante, cada cliente muestra sus características y factores propios que inciden en la existencia del riesgo.

A continuación se expondrán algunos de ellos, los cuales se han determinado por la experiencia de más de 20 años, en los que la inversión crediticia ha representado nuestra labor fundamental y principal fuente de obtención de ingresos.

CLIENTES	FACTORES DE RIESGO DE CREDITO:
Empresa de Cultivos Varios	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones climatológicas adversas. • Rendimientos agrícolas. • Crisis económica (carencia de combustible y de insumos). • Siembras realizadas sin tener las condiciones requeridas. • Fuga de ingresos para cumplir sus obligaciones con el presupuesto, proveedores, etc. • Pérdidas no financiadas por haber planificado ganancias o haberla obtenido en algún ejercicio fiscal. • Atrasos en siembra y en la realización de las producciones.
Empresas azucareras	<ul style="list-style-type: none"> • Incumplimiento de los estimados de caña. • Condiciones climatológicas adversas. • Alargamiento de la zafra. • Regulaciones vigentes del Ministerio de Finanzas y Precios. • Estrategias de zafra. • Atrasos en la realización de sus producciones.
Empresas del Poder Popular	<ul style="list-style-type: none"> • Fuga de ingresos para cumplir obligaciones con el presupuesto, trabajadores, proveedores, etc. • No poseer un estudio de mercado que garantice la adquisición de mercancías acorde con la demanda. • Demoras en los trámites con los faltantes sujetos a investigación. • Mantener inventarios ociosos no financiados. • Pérdidas no financiadas por haber planificado ganancias. • Atrasos en la realización de las mercancías o los servicios.
Productores cañeros	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones climatológicas adversas. • Rendimientos agrícolas. • Carencia de insumos y combustible. • Toma de decisiones incorrectas en cuanto a la siembra de la caña. • Insuficiente financiamiento en divisa. • Regulaciones vigentes en cuanto al otorgamiento de subsidios.
Agricultores individuales	<ul style="list-style-type: none"> • Insuficiencia de garantías adicionales. • Afectaciones en las cosechas no recuperables. • No obtención de los niveles de producción estimados. • Variaciones en los precios de los productos.

Una vez analizados los factores anteriores se puede concluir que:

1. Son heterogéneos, existiendo algunos con carácter general y otros específicos.
2. Algunos factores son internos y otros forman parte del entorno.
3. Existen factores que pueden ser atenuados si se trabaja sobre ellos oportunamente, y otros son totalmente aleatorios.
4. Conocerlos permite prevenirlos y/o minimizarlos; no constituyen un obstáculo para el otorgamiento de los préstamos.
5. Deben ser analizados integralmente, incluso considerando sus diferentes formas de manifestación.
6. No son exhaustivos; pueden existir otros no considerados en este trabajo.

Estos factores deben ser considerados en la metodología vigente para evaluar el nivel de riesgo de la cartera, por cuanto constituyen el resultado de la experiencia de varios años de otorgamiento de préstamos a estos clientes, y aunque los mismos estuvieran considerados en dicha metodología (ya sea en los indicadores cuantitativos o cualitativos), se trata de factores muy particulares y definitorios en el nivel de riesgo de un cliente. Por otra parte, en el caso de los agricultores individuales la clasificación actual es de manera generalizada; para ellos los indicadores propuestos facilitarían una diferenciación al menos excluyente para los casos más significativos, debido a que no es real que un agricultor con préstamo para tabaco, por ejemplo, presente el mismo nivel de riesgo que otro para cultivos varios, y así pudieran establecerse al menos diferencias por tipo de propósito, que en lo adelante, si resultara de interés, podrían abordarse más detalladamente.

MÉTODO PARA LA DETERMINACIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO NUMÉRICAMENTE

El riesgo de crédito es definido como una probabilidad de que se presenten problemas en la recuperación parcial o total de un desembolso realizado en una operación crediticia, o que la entidad tenga que hacer frente a garantías prestadas ante terceros, por cuenta de sus clientes. Todos conocemos que su valor entonces oscila entre 0 y 1, o entre 0 y 100%; pero se trata de encontrar un método matemático aceptable y fundamentado para calcular dicho valor. A continuación se expone una idea de cómo hacerlo.

Si se denota la variable aleatoria x como sigue:

X : Cantidad de veces en que el cliente no está en condiciones de pagar en la fecha pactada.

Podemos asumir que esta variable sigue una distribución tipo Bernoulli, donde se distinguen solo 2 posibles resultados, uno que se identifica como éxito o suceso, y otro que se refiere a la falla o fracaso. En el caso que nos ocupa:

Éxito o suceso: Que el cliente solo pueda efectuar pagos parciales o no esté en condiciones de pagar el importe total en la fecha pactada.

Falla o fracaso: Que el cliente pague en o antes de la fecha de amortización prevista.

Se preguntarán por qué el éxito no se corresponde con lo deseado, y se explica que esto es porque, dado el objetivo de esta investigación, lo que interesa es el cálculo del riesgo crediticio y este está asociado a la imposibilidad de pagar por parte de un cliente ante una institución financiera.

Asociado al éxito o suceso y a la falla o fracaso, se identifican 2 valores de probabilidad conocidos por:

$$p = P [\text{éxito o suceso}]$$

$$q = P [\text{falla o fracaso}]$$

Al ser estos eventos excluyentes y exhaustivos, las probabilidades de ocurrencia de ambos guardan la relación siguiente:

$$p + q = 1$$



En nuestro caso particular deseamos conocer el valor de p . Para lograr este objetivo se procederá como sigue:

1. Tomar una muestra lo más representativa posible de créditos concedidos a un cliente, la cual se denotará por la letra (n).

2. Contar en esta muestra la cantidad de veces en que el cliente no pudo pagar el importe total del crédito en el tiempo pactado, la cual se denotará por la letra (m).

3. Calcular el cociente m/n al cual se le conoce como $p = P$ [éxito], según la definición frecuencial de probabilidad.

Como es de suponer, el valor de p puede ajustarse lo más posible a la realidad, en la medida en que el tamaño de la muestra sea mayor.

¿Qué hacer una vez conocido el valor de p ?

En el caso en que se evalúe conceder un nuevo préstamo al cliente, se puede calcular cuál es el riesgo o la probabilidad de que el mismo no sea pagado por las siguientes vías:

a) Evaluando en la función de probabilidad que caracteriza la distribución binomial.

(Es la distribución asociada a n sucesos tipo Bernoulli).

$$p(x) = \binom{n}{x} p^x q^{n-x}$$

Donde n : Tamaño de muestra (No. de créditos totales concedidos al cliente)

p : Probabilidad de que el cliente no pague.

q : Probabilidad de que el cliente pague.

x : N^o. de créditos nuevos que se desean conceder.

El valor más frecuente de x a utilizar es $x = 1$.

Por otra parte, $\binom{n}{x}$ se calcula como sigue:

$$\binom{n}{x} = \frac{n!}{(n-x)!}$$

b) Utilizando las tablas estadísticas existentes de esta distribución, a partir del conocimiento de los valores de n , p y x .

Mostraremos un ejemplo de cálculo:

Se trata de la Empresa de Cultivos Varios "El Diamante".

Al consultar su expediente de crédito activo y pasivo, se pudo constatar que en el último período le han sido concedidos 20 créditos de producción, lo cual representa el valor de n .

De ese total de créditos, en 10 veces no han estado en condiciones de efectuar el pago en la fecha acordada, lo cual representa el valor de m .

$$\text{De donde } p = \frac{m}{n} = \frac{10}{20} = 0.50$$

$$\text{y } q = 1 - p = 1 - 0.50 = 0.50$$

Para calcular la probabilidad de que ante nuevas solicitudes este cliente no pueda efectuar el pago en el momento de su vencimiento, es decir, el riesgo de crédito, procederemos de la siguiente forma:

$$1 - P(x=0) = 1 - \binom{20}{0} (0.50)^0 (0.50)^{20-0}$$

c) Si utilizamos la tabla estadística sería como se muestra:

Fragmento de la tabla

$n = 20$	
	$p = .50$
$x = 0$	1.0000
$x = 1$	1.0000
$x = 2$	1.0000
$x = 3$.9998

Siempre debemos leer el encabezamiento de la tabla para saber qué valores de probabilidad nos aporta y cuál es el que deseamos calcular. En el caso de la utilizada, ofrece valores de probabilidad para $P(X \geq x)$, por tanto, si deseamos $P(X = x)$, la misma se calcula como:

$$P(X = x) = P(X \geq x) - P(X \geq x+1)$$

Para el ejemplo sería:

$$\text{Riesgo} = 1 - P(x=0) = 1 - (1.0000 - 1.0000) = 1 - 0 = 1$$

Como se aprecia, esta empresa a partir de la información que procesamos tiene una elevada probabilidad de no recuperar en las fechas pactadas los préstamos concedidos, y en la práctica esto ha ocurrido así, al presentar pérdidas no financiadas de años anteriores y afectaciones climatológicas adversas.

A continuación se pretende mostrar el resultado del cálculo del riesgo para los créditos de producción de un conjunto de clientes, según el método propuesto, en forma comparativa. Es decir, se calculó el riesgo estimado utilizando la información de los registros de solicitudes de crédito, expedientes activos y pasivos de los diferentes clientes y las actas del Comité de Crédito de la sucursal, correspondientes a los años 2000-2001 y 2002. Por su parte, el riesgo real se calculó con la información anterior, pero en el período transcurrido desde enero hasta la fecha. Con ello se persiguen los siguientes objetivos:

- Demostrar que el riesgo estimado no es un valor definitorio, pues puede ser variado, debido a la influencia de factores de diversa índole; es por ello que determinar los inter-

valos de confianza ofrece una estimación más conveniente.

• No se trata de denegar una solicitud cuando el riesgo sea elevado, sino conocer las causas que determinan su comportamiento para incidir sobre aquellas que puedan ser atenuadas, con la consecuente disminución del riesgo crediticio, y en estos casos establecer medidas condicionantes.

confianza con un nivel de significación establecido es acertada, por cuanto los valores reales en todos los casos se encuentran dentro de los intervalos calculados. A partir de ello se pudieran utilizar estos intervalos en los análisis que los gestores de negocios presentan en sus informes del prestatario para la toma de decisiones en el Comité de Crédito de la sucursal.

CLIENTE	n	p %	Intervalo de confianza %	2002 Riesgo real
Emp. Cultivos Varios	14	50.0	(23.81-76.19)	75.0
OEE Serv. Personales y Técnicos	10	20.0	(4.79-44.79)	10.0
CAI 10 de Octubre	20	38.0	(8.7-51.27)	50.0
CAI Ibraín Alfonso	20	10.0	(0-23.14)	22.0
UBPC Aguas Bonitas	15	6.0	(0-18.01)	13.0
UBPC La Hoya	12	16.0	(0-36.74)	17.0
UBPC Nicolás Fleites	9	0	-	33.0
UBPC Andrés Chongo	18	22.0	(2.87-41.13)	33.0
UBPC Jesús Menéndez	16	0	-	0
UBPC Mártires del Moncada	15	13.0	(0-30.01)	0
UBPC Carlos M. de Céspedes	15	6.0	(0-18.01)	0
UBPC San Valentín	17	0	-	0
UBPC Conyedo	14	14.0	(0-32.17)	17.0
UBPC Armando Machado	2	0	-	0
CPA Mártires del 9 de Abril	11	0	-	0
CPA Niceto Pérez	7	0	-	0
CPA Augusto C. Sandino	6	0	-	0
CAI Carlos Caraballo	5	40.0	(0-82.94)	90.0

Los resultados mostrados evidencian que es posible que el riesgo estimado sea alto y en un próximo período esta situación se revierta, a consecuencia de cambios en la estrategia del cliente, o en los factores que en el riesgo crediticio influyen; su situación financiera se comporta más favorablemente o se adoptan medidas para una mejor utilización y control del crédito bancario. Entonces, no por ello el crédito no le debe ser denegado, sino, por el contrario, investigar las causas que influyen en la existencia del mismo y la posibilidad de minimizarlo.

En aquellos clientes en que el riesgo fue nulo, no equivale a la no existencia del mismo, solo expresa su baja probabilidad de ocurrencia.

Un cliente muy riesgoso puede dejar de serlo y a la inversa; es muy importante que el seguimiento y control de los préstamos concedidos nos permita influir en lo primero y prevenir lo segundo.

Es evidente que los valores numéricos del riesgo no son absolutos; en ellos influyen otros factores que en ocasiones no se pueden cuantificar o predeterminar.

Como se evidencia, la estimación del riesgo mediante intervalos de

RELACIÓN RIESGO-RENTABILIDAD-IMPORTES DE PRÉSTAMOS SOLICITADOS POR LOS CLIENTES

En la toma de decisiones en relación con el otorgamiento o no de un préstamo solicitado por determinado cliente, deben ser evaluadas tres variables en su combinación estrecha.

Se trata de:

- El nivel de riesgo empírico o científicamente calculado mediante métodos estadísticos, expresado en términos numéricos.

- La cuantía del importe solicitado, que necesita el cliente y se encuentra respaldada.

- La rentabilidad esperada para la institución financiera, como resultante de los ingresos obtenidos por intereses bancarios y los costos asociados con esta actividad.

Si se expresa gráficamente el comportamiento de estos indicadores, pudieran obtenerse curvas teóricas que cambiarían según el segmento a que pertenezca el cliente, así como al tipo de crédito (inversión o producción), debido a la variación de las tasas de

interés, fundamentalmente porque el comportamiento de los costos es cada vez menor en dependencia del crecimiento de los importes de la cartera de préstamos.

Al interceptar la curva de rentabilidad para un importe de préstamo seleccionado, se puede determinar el nivel de riesgo máximo admisible para ese cliente. En el caso de que este último presente un nivel de riesgo superior al obtenido, se valora la concesión del préstamo solicitado bajo el esta-





blecimiento de medidas condicionantes, como pudieran ser:

- Establecimiento de tasas de interés superiores.
- Cobro de comisiones de riesgo.
- Apertura de cuentas colaterales.

CONCLUSIONES

Una vez terminado el trabajo podemos concluir que:

1. No existe crédito sin riesgo; el crédito se equipara con confianza y a este está asociada la rentabilidad de una institución financiera.
2. Son múltiples los factores que inciden en el riesgo crediticio; los mismos pueden ser:
 - Generales o particulares.
 - Internos o externos.
 - Controlables o aleatorios.
3. Los factores de ocurrencia del riesgo crediticio no pueden constituir un obstáculo para el otorgamiento de los créditos, sino, por el contrario, un aspecto valioso para el análisis y la toma de decisiones oportunas.
4. La metodología vigente para la evaluación del nivel de riesgo de la cartera puede ser enriquecida con la inclusión de los factores propuestos, entre otros que se consideren convenientes.
5. El MIP adolece de la no existencia de un método para el análisis y el cálculo del riesgo de crédito; tampoco otros documentos a nuestro alcance se refieren al asunto. Encon-

trar la forma de hacerlo no es tarea fácil, pero debemos pensar en ello.

6. Los documentos pasivos que archivamos no constituyen letra muerta, sino, por el contrario, un instrumento valiosísimo en todos los análisis y cálculos que sobre el riesgo de crédito se pretendan efectuar.

7. Lo mismo ocurre con las técnicas y métodos estadísticos matemáticos, que permiten el procesamiento de toda la información histórica que poseemos para obtener los resultados deseados.

8. Por su parte, la computación también puede dar su aporte en el cálculo del riesgo crediticio, una vez determinados los métodos e información a utilizar.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que se derivan de este trabajo son las siguientes:

1. Deben ser reanalizados y ampliados los factores de riesgo de crédito para los diferentes grupos de clientes a los que concedemos préstamos, buscando aquellos que puedan cuantificarse, correlacionarse y utilizarse en ecuaciones de pronóstico del riesgo crediticio.

2. Utilizar la teoría de las probabilidades en la forma propuesta o en otra adecuada para el cálculo del importe del riesgo crediticio.

3. Solicitar a los gestores de negocios que en sus análisis sobre cada cliente expresen la magnitud del riesgo, ya sea determinada empíricamente o por métodos sencillos como el propuesto en este estudio; eso los hace pensar sobre este particular.

4. Crear una información paralela a la que tenemos, en la que se recopilen los datos que pueden servir para el análisis de

este importante tema del riesgo crediticio.

5. Dar continuidad a este estudio, por ejemplo, estableciendo la relación riesgo-rentabilidad para incluso poder establecer rangos de riesgo permisibles para valores de rentabilidad beneficiosos.

6. Utilizar las técnicas computacionales en el tratamiento de la información y en el cálculo matemático del riesgo de crédito.

BIBLIOGRAFÍA

- *Curso Básico del Riesgo Crediticio.*
- *Manual de Instrucciones y Procedimientos.*
- *Teoría de las Probabilidades.*
- *Tablas y resúmenes estadísticos.*
- *Documentación relacionada con expedientes de crédito, actas de reunión del Comité de Crédito y registros de solicitudes.*

* **Analizadores de Empresa y Gerente de Sucursal, respectivamente, del Banco de Crédito y Comercio**



La informática en función de la actividad contable

Lourdes Cerezal Tamargo y Jorge Torres Sanabria*

El desarrollo acelerado del mundo actual hace casi imposible que cualquier entidad o institución pueda controlar de forma manual su actividad fundamental, donde está incluida la actividad contable. Por tal motivo, la mayoría de las empresas emplea sistemas automatizados que les permiten agilizar el trabajo de modo óptimo, eficiente y con el personal estrictamente necesario.

Desde la antigüedad existen métodos para llevar a cabo la actividad contable y su desarrollo está enlazado al del comercio. Durante la primera mitad del siglo XX las tareas de índole económico-financieras se realizaban manualmente casi en su totalidad, y en algunos casos se valían de máquinas de gran simplicidad de cálculo y registro. Estas máquinas fueron sucediéndose por otras de gran tamaño y cada vez más costosas. Actualmente, con el desarrollo de las tecnologías de la información, el conjunto de conocimientos y técnicas que hacen posible el procesamiento automático de los datos ha alcanzado a las máquinas del sector comercial y científico, de forma que las computadoras han suplantado a las calculadoras y a los equipos de contabilidad manual.

El sistema financiero en general, es el conjunto de instituciones que permiten el desarrollo de todas aquellas transacciones (entre personas, empresas y organizaciones) que impliquen el uso de recursos financieros. En este marco, de la misma forma que un sistema informático puede verse como cualquier conjunto de elementos que colaboran en la realización de una tarea, un sistema de contabilidad puede considerarse una combinación de programas, procedimien-

tos, datos y equipamiento, empleados de manera coherente en el procesamiento de la información.

En particular, el Banco Central de Cuba constituye una entidad donde la contabilidad forma parte de su actividad fundamental. Para ejecutar sus funciones requiere el procesamiento de un gran volumen de datos y el acceso autorizado y simultáneo de diversos usuarios interconectados entre sí. De ahí que tenga que valerse de un sistema contable para controlar y agilizar sus operaciones.



El SABIC (Sistema Automatizado para la Banca Internacional de Comercio) es un sistema diseñado y desarrollado para satisfacer las necesidades de procesamiento de datos de bancos e instituciones financieras no bancarias, utilizando los medios técnicos de computación disponibles en el mercado. Este sistema ha sido adaptado a los requerimientos de las operaciones propias del Banco Central de Cuba y ha sido enriquecido para que los empleados que hagan uso de él puedan tramitar sus operaciones y realizar sus consultas sin necesidad de acudir a los archivos, ni a la actividad manual. De esta forma, se aumenta la confiabilidad de la información y la seguridad y eficiencia del trabajo.

Este sistema permite contabilizar en tiempo real, lo cual se traduce en que mantiene actualizados los ficheros contables en todo momento. Soporta una contabilidad multimonedada que hace innecesario depender del tipo de cambio para registrar los activos y pasivos, y evita las conversiones de monedas a la hora de contabilizar. Estas características permiten disponer en todo momento de la información, lo más exacta posible, sobre la posición monetaria de la institución.

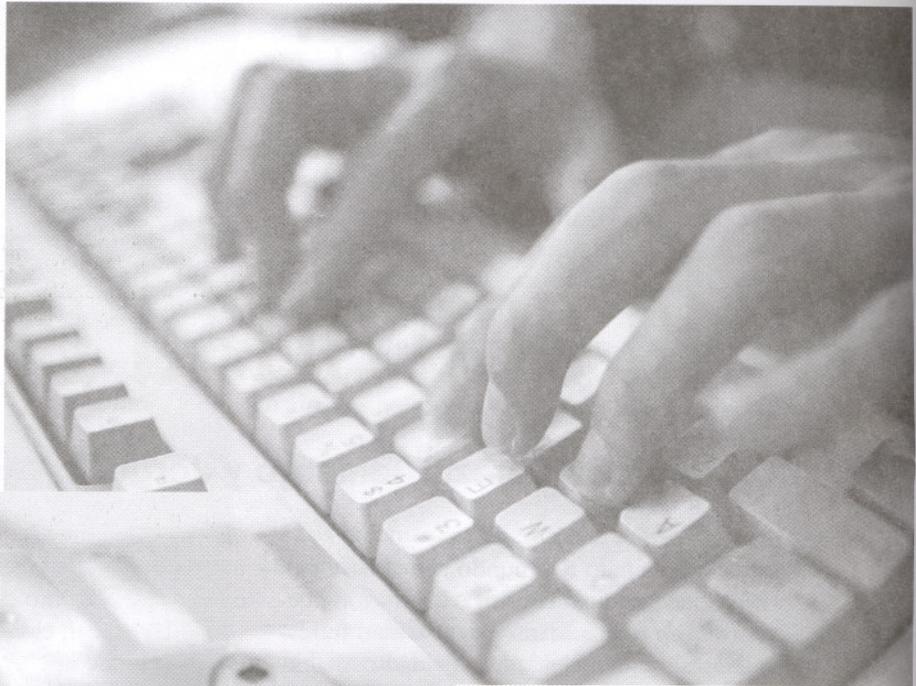
Las operaciones contables se realizan mediante transacciones, lo que le da al sistema su carácter transaccional. Las mismas pueden ser tipificadas de manera tal que capten los datos imprescindibles y que generen los asientos contables de forma automática.

Considerando lo dinámica que resulta la actividad bancaria y el hecho de que este sistema puede ser utilizado por diversas empresas financieras, donde cada una tiene sus particularidades a la hora de operar, el mismo está concebido por módulos, lo cual facilita su mantenimiento, desarrollo y adaptabilidad a los requerimientos de cada entidad. Los módulos están dispuestos de forma tal que cuando se vaya a modificar cualquiera de ellos, los demás no se vean afectados.

Así se tiene el módulo central, que se encarga del control de acceso, seguridad y protección, la actualización y consultas de ficheros contables y no contables, los procesos de inicio y cierre del día contable, entre otras funciones. Además, existen los módulos de transacciones, emisión de listados, procesos, entre otros, que están preparados según las demandas de la entidad que va a hacer uso de ellos.

En el Banco Central de Cuba el sistema SABIC está concebido con la arquitectura cliente/servidor. Con esa tecnología el sistema se considera como un todo; sin embargo, podemos hacer distinción entre la aplicación y los datos. De esta forma, se asegura la información, puesto que la aplicación cliente puede ser modificada sin que la base de datos donde se almacena la información sufra estos cambios. Por otra parte, el servidor pone sus recursos a disposición del resto de las máquinas y, a su vez, mantiene los datos centralizados. El software de la computadora central identifica a esta como tal y controla el flujo de información entre los dispositivos conectados a ella, proporcionando la funcionalidad multiusuario centralizada.

En esta arquitectura los procesos se interpretan como: cliente, aquel que solicita un servicio; y servidor, aquel que es capaz de proporcionar tal servicio. Un proceso cliente se puede comunicar con varios procesos servidores y viceversa. Estos pueden permanecer en la misma máquina o en distintas máquinas comunicadas a través de una red. En el SABIC, por ejemplo, varios procesos clientes están reali-



zando consultas simultáneamente, solicitando un servicio que el servidor de base de datos proporciona mediante tablas y vistas; y este resultado, a su vez, es interpretado y procesado de manera independiente por cada cliente.

El ritmo de adopción de nuevas tecnologías de la información ha sido muy rápido, y es innegable que actualmente se está produciendo una revolución de la información, dentro de la cual es fundamental que las instituciones se adapten a las nuevas tecnologías. La aplicación de este modelo cliente/servidor como herramienta para sustentar el sistema contable y

el desarrollo en la implementación del mismo, es muestra del uso de novedosas técnicas y recursos informáticos puestos a disposición de la actividad financiera y, en particular, de la actividad contable.

***Técnico en Ciencias Computacionales y Director de la Sucursal Especial de Servicios de Contabilidad para el Banco Central de Cuba, respectivamente**

BIBLIOGRAFÍA

1. Barrera Ortega, Jorge. *El desafío de la informática*. Revista del Banco Central de Cuba, 1998.
2. Cereza Tamargo, Lourdes. *La superación profesional y el desarrollo de la informática en la banca*. BETSIME, septiembre-octubre, 1998.
3. Kanter, Joel. *Understanding thin Client/Server Computing*, MSDN Library. Octubre 2002.
4. Torres Sanabria, Jorge. *Sistemas automatizados bancarios*. Conferencia impartida en el Centro Nacional de Superación Bancaria. 2001. página 1.

Un análisis del ordenamiento jurídico cubano

Yohanna Padrón Vázquez*

Referirse a la estructura formal del ordenamiento jurídico cubano es hacer alusión de manera inicial a la organización jerárquica de la pirámide normativa del país.

Partiendo del concepto de **ordenamiento jurídico** decimos que este es el conjunto de disposiciones normativas vigentes en un Estado en un momento determinado, a través del cual se regula la vida social. Tales disposiciones normativas resultan del actuar normativo del Estado o de sus órganos en particular, y en ellas subyace la voluntad política predominante que las ha generado.

La norma constitucional se impone sobre la estructura jurídica. La Constitución, además de establecer las formas del Estado, su funcionamiento, los derechos y garantías de los ciudadanos, resulta a su vez ordenadora del resto de las normas jurídicas que conforman la pirámide.

El artículo número 3 de nuestra Constitución, en su primer párrafo, regula que: "La soberanía reside en el pueblo, del cual emana todo el poder del Estado. Ese poder es ejercido directamente o por medio de las asambleas del Poder Popular y demás órganos del Estado que de ellas se derivan, en la forma y según las normas fijadas por la Constitución y las leyes".

Analizado este argumento, pudiera surgir la interrogante de ¿qué permite asegurar la unidad y coherencia en el conjunto de disposiciones que conforman el ordenamiento de cualquier país?

De hecho, la respuesta sería: la existencia de una voluntad política predominante y de ciertos y determinados intereses políticos en juego que desean hacerse prevalecer. Vista desde un enfoque jurídico formal, la respuesta sería: el conjunto de principios que en el orden técnico jurídico hacen que unas disposiciones se subordinen a otras; que unas posteriores puedan dejar sin vigor a otras anteriores; que puedan existir leyes generales y específicas y aun así, ambas tengan valor jurídico y fuerza obligatoria.

El capítulo X, artículo 70, de nuestra Ley Suprema regula: La Asamblea Nacional del Poder Popular es el único órgano con potestad constituyente y legislativa de la República.

En consonancia con el espíritu de la norma, todas las disposiciones jurídicas del país deben subordinarse a la Constitución.

Continuando en el descenso en la pirámide normativa le sigue a la Constitución la ley, que en sentido restrictivo es el resultado de la voluntad juriferante de la Asamblea Nacional del Poder Popular.

La ley es norma superior porque emana del máximo órgano legislativo, su contenido no es de segundo rango, ni particularizado, sino que contiene prescripciones esenciales, generales, universales y que son, en síntesis, la expresión de la voluntad jurídica del Estado a través del órgano con facultad legislativa.

Los decretos leyes siguen en rango a la ley. Estos son emitidos por el Consejo de Estado, con toda la potestad que confiere el artículo 89 de la Constitución. El Consejo de Estado es el

órgano de la Asamblea Nacional encargado de representarla entre uno y otro período de sesiones. Es importante puntualizar que no son órganos idénticos; existe una subordinación del Consejo de Estado a la Asamblea Nacional.

Esto nos permite entender que en niveles jerárquicos los decretos leyes son de menor rango y, por demás, se subordinan a la ley. Esto pudiera parecer contradictorio, por tal razón exponemos el análisis que al respecto ha realizado el profesor Julio Fernández Bulté: "Como quiera que el Consejo de Estado representa a la Asamblea entre sus distintos períodos de sesiones, como es la Asamblea, cuando esta no está reunida, puede, a mi juicio, con toda razón lógico-formal, modificar disposiciones, es decir, leyes de la Asamblea. Si no pudiera hacerlo, su representación sería incompleta, y en puridad no sería la Asamblea cuando ella no está reunida. Por si esos argumentos fueran pocos, la misma Asamblea Nacional adoptó un acuerdo mediante el cual explicitó que, efectivamente, el Consejo de Estado podía modificar o derogar leyes dictadas por ella, si fuera necesario."

En menor escala se ubican los decretos dictados por el Consejo de Ministros y su Comité Ejecutivo, amparado en la letra del artículo 98, inciso k, de la Constitución, en relación con el artículo 95 de la misma norma.

De acuerdo con la pirámide normativa, los reglamentos se ubican siguiendo a los decretos, y pueden ser dictados por el Consejo de Ministros o su Comité Ejecutivo. Es una norma que amplía y desarrolla el contenido de una norma superior, por consiguiente, no puede superar los límites de la norma a la que pretende reglamentar.

Siguen en este análisis los acuerdos del Consejo de Ministros, las resoluciones dictadas por los ministros en las esferas de su competencia, las instrucciones o cartas circulares ministeriales que detallan asuntos generales tratados en una norma superior; además las órdenes ministeriales y, por último, las resoluciones emitidas por los jefes de organismos centrales u otros facultados para ello.

Respecto al sistema bancario en particular debemos destacar que fue reordenado tomando en cuenta los decretos leyes 172 y 173 de mayo de 1997. En nuestra pirámide normativa, a esos decretos le siguen, en orden descendente las resoluciones emitidas por el presidente del BCC, y luego, las resoluciones e instrucciones dispuestas por las autoridades bancarias facultadas. Podemos concluir recordando que toda disposición legal emitida debe estar basada en el respeto a la Constitución y a toda la jerarquía legislativa.

BIBLIOGRAFÍA

1. Fernández Bulté, Julio. *El Derecho. Formación jurídica para cuadros del Estado.*
2. *Constitución de la República de Cuba.*

* **Especialista en Legislación Monetaria y Crediticia del BCC**



¿Cómo y cuándo surgió la numismática cubana?

José A. Pérez Martínez*

A solo dos meses del Levantamiento de La Demajagua, Carlos Manuel de Céspedes había iniciado ya las gestiones necesarias para dotar a la república de su propio circulante monetario y con ello contribuir a la legitimidad del gobierno de la República en Armas.

Fue comisionado José Valiente, por el Gobierno Provisional representado por Céspedes, el 3 de diciembre de 1868, en el Cuartel General del Guamo, extendiéndole los poderes e instrucciones el día 20 de diciembre de ese año en el Cuartel General del Ejército Libertador en Cauto Embarcadero.

En estos poderes le indicaba a José Valiente que se pusiera en contacto con Porfirio Valiente, nombrado agente y representante por la Junta Revolucionaria de Camagüey, con el objetivo de que con dicho comisionado se asociara "...para llevar a cabo la tirada de bonos y papel moneda que le han encargado sus concommitantes, y de los cuales hemos acordado hacer uso en todo el territorio ocupado por las huestes libertadoras; debiendo Ud. encargarse de remitir para este departamento una cantidad igual a la que se imprima para el Camagüey..."¹

Se asociaron para la tirada de bonos y papel moneda, y constataron con José Morales Lemus, al cual la Cámara de Representantes ratificó el 21 de abril de 1869 en su condición de Ministro Plenipotenciario de la República de Cuba en Armas antes del gobierno de EUA, encargándosele "...que diese sin demora las disposiciones necesarias, a fin de que se emitiesen dos millones de pesos en papel moneda..."²

La primera emisión de papel moneda de la República de Cuba en Armas se realizó en Nueva York, entre los finales del mes de mayo y junio de 1869, y posteriormente arribó al territorio libre de la isla en remesas periódicas.

Mediante la ley del 9 de julio de 1869, aprobada por la Cámara de Representantes y sancionada por el Ejecutivo, y según el artículo 3 explicado en los epígrafes 1, 2, 3 del *Porcunto*, se acuerda:

- La impresión de los billetes en las denominaciones de 1, 5, 10, y 50 pesos, así como sus respectivas series y sus características propias, las cuales debían contener un sello rosado con el valor, el escudo de la nación, la leyenda REPÚBLICA DE CUBA, el año y la media firma de Céspedes.



No estaban previstas en la ley las denominaciones de 50 centavos y 100 pesos, pero aparecen en las primeras emisiones.

- En el Cubano Libre, órgano oficial de la insurrección libertadora e independentista, aparece publicado el 22 de julio de 1869, en primera plana, el siguiente parte oficial de la ley aprobada por la Cámara de Representantes y sancionada por el Ejecutivo:

CARLOS MANUEL DE CÉSPEDES Y DEL CASTILLO, PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE CUBA

Por cuanto: La Cámara de Representantes ha expedido en 15 de Junio ppdo. una ley que a letra dice:

Artículo 1. Es de cargo del ejército invertir en las necesidades del Estado los dos millones de pesos, para cuya emisión de papel moneda se ha autorizado, debiendo rendir cuentas mensual a la Cámara de las distribuciones.

Artículo 2. El papel moneda es de curso forzoso en todo el territorio de la República por el tipo que representa, pudiendo darse en cambio de obligaciones y mercancías. En los contratos anteriores a esta ley las cantidades se extenderán en metálico.

Artículo 3. El Ejecutivo fijará los sellos y señales, tanto ostensible como secretos, con que deben marcarse los billetes y las series que deben emitirse, dando cuenta de todo a la Cámara.

Artículo 4. El que rechazare el papel moneda del Estado pagará una multa de diez pesos o, en su defecto, sufrirá diez días de arresto, sin perjuicio de que se le obligue a recibir el papel.

Artículo 5. Todo el que falsificare este papel, o no siendo de su propiedad lo utilizare o desfigurare de cualquier modo, será castigado con la pena que las leyes señalan a los falsarios y a los que atentan contra la propiedad ajena, además de satisfacer la indemnización que corresponda.

Artículo 6. La república queda obligada a cambiar este papel por el valor que representa, dando en su lugar monedas de oro y plata al que entregue a la tesorería, tan pronto como las circunstancias lo permitan.

Artículo 7. El papel moneda que empiece a deteriorarse será recibido por el Estado en cambio de otro que esté en buenas condiciones.

Por cuanto ordeno y mando: Que se haga público por este medio, de modo que llegando a conocimiento de los habitantes de la República en general, la representen, observen y practiquen en todas sus partes bajo las penas, en caso contrario, que la ley designa. Igualmente, en cumplimiento del artículo 3^{to} de la misma, he tenido a bien disponer:

1ro. El papel moneda se emitirá al presente en billetes de \$1, \$5, \$10 y \$50, desde la serie A a la I, inclusive los pri-

meros, desde la A a la F, inclusive los segundos, desde la A a la E, inclusive los terceros y comprendiendo la A los últimos.

2do. Los billetes aparecerán marcados con un sello rosado, en forma de rueda dentada y grabado en su centro el jefe del Escudo de Armas de la Nación con la siguiente leyenda a su alrededor:

República de Cuba 1869

3ro. Llevarán la fecha de la emisión y lo autorizará con media firma el Presidente de la República.

Dado en Sabanilla de Sabanicú, a 9 de julio de 1869, "Año Segundo de la Independencia"

C.M. de Céspedes.

BILLETES DE LA REPÚBLICA DE CUBA EN ARMAS

En un documento que obra en el Archivo Nacional³ se le hace un informe a Miguel Aldama, en el que se da cuenta de las primeras emisiones:

En billetes de a \$ 0.50	\$ 200,000.00
En billetes de a \$ 1.00	\$ 700,000.00
En billetes de a \$ 5.00	\$ 450,000.00
En billetes de a \$ 10.00	\$ 125,000.00
En billetes de a \$ 50.00	\$ 175,000.00
En billetes de a \$ 100.00	\$ 50,000.00

Total de papel moneda grabado \$ 1'700,000.00

En esta relación se contemplan también cu-pones y bonos e incluye las denominaciones de \$0.50 y \$100.00.

Determina el costo del grabado, incluyendo la plancha, que fue de \$5,328.23.

El remanente hasta el presupuesto original (2 millones de pesos) fue dedicado a la impresión de las denominaciones de 500 y 1,000 pesos.

El grabado de las denominaciones de 500 y 1,000 pesos difiere de los anteriores no solo en diseño, sino también en el espíritu nacionalista con que habían sido confeccionados, ya que estos incluyen:

- En el centro, el primer Escudo de la



República de Cuba.

- Representación de la Unión a la izquierda; las alegorías de la industria, la agricultura y la marina, a la derecha; y en la parte inferior central el águila rapaz; (habla por sí sola de las tendencias pro anexionistas latentes en algunos de los personajesseudorrevolucionarios del 1868, que al instalarse la república neocolonial en 1902 llevaron a esos hombres a traicionar los ideales libertarios).

- Los billetes de estas denominaciones (\$500 y \$ 1000) se caracterizan además, por llevar la firma completa de Céspedes y la de Eligio Izaguirre, ministro de Hacienda.

- También ostentan un pequeño sello triangular, con una estrella de 6 puntas, en la cual se consigna la denominación correspondiente.

En el billete de 0.50 centavos se ostenta ondulada nuestra enseña nacional.

Y exceptuando esta denominación, las demás tienen como factor común el siguiente texto central que explica el carácter condicional de los mismos:

“Este billete será oportunamente cambiado en efectivo por la República de Cuba y será recibido en pago de contribuciones, cobros de aduana y toda especie de obligaciones.”⁴

En los de 100 pesos se supone haber mantenido el mismo diseño de las denominaciones anteriores.

Estos billetes impresos por la Junta Central Revolucionaria de Cuba y Puerto Rico, estaban sellados, pero no firmados; se enviaban a Cuba en diferentes viajes por medio del General Manuel Quesada y Loynaz, agente confidencial y cuñado del presidente, o embarcados directamente hacia puerto seguro en las goletas Gropeshort y Perrit.

Los billetes que llevan la firma autógrafa del Presidente son considerados emitidos.

DÍA Y PADRE DE LA NUMISMÁTICA CUBANA

El 9 de julio del 2004 se conmemora el 135 aniversario de la ley aprobada por la Cámara de Representantes y sancionada por el Ejecutivo, Carlos Manuel de Céspedes, Presidente de la República de Cuba en Armas. Firmada en Sabanilla de Sabanicú, el 9 de julio de 1869, Año Segundo de la Independencia.

Dicha ley autorizó la impresión y circulación del papel moneda en la naciente República, por lo cual se considera el día de firma de esta ley, 9 de julio, como Día de la Numismática Cubana.

Carlos Manuel de Céspedes, por su interés de dotar al gobierno y a la República recién constituidos, de su propio numerario, detalle primordial en todo Estado y factor fundamental en el carácter de nacionalidad y soberanía de un país, es el precursor, el Padre de la Numismática Cubana.

NOTAS

¹ Libro de Asientos de las Comunicaciones expedidas por el Ejército Libertador a la Legación Cubana en los EE.UU. Año 1869. Biblioteca Nacional.

² Folleto: “Comunicaciones de la Cámara de Representantes”. Archivo Nacional, Fondos Donativos. Caja 357, Signatura 43.

³ Recibos, cuentas, estados y relaciones de gastos. Archivo Nacional, Fondos Donativos. Caja 195, Signatura 295.

⁴ Papel moneda emitido por Carlos Manuel de Céspedes. Colecciones del Museo Numismático.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilera Rojas, Eladio. Francisco V. Aguilera y La Revolución de 1868. La Habana 1902.
- Betancourt Agramonte, Eugenio. Ignacio Agramonte y la Revolución cubana. La Habana 1928.
- Burzio, Humberto. Diccionario de la Moneda Hispanoamericana. Santiago de Chile, 1958.
- Figueredo, Fernando. La Revolución de Yara. La Habana, 1906.
- Le Riverand, Julio. La Revolución de 1868. La Habana, 1938.

- Ponte Domínguez, Francisco. Historia de la Guerra de los Diez Años. La Habana, 1944.
- Pichardo, Hortensia. Carlos Manuel de Céspedes. Tomo I y II. La Habana, 1974.
- Museo Numismático. Boletín Nro. 8. Marzo-abril de 1987.

* Profesor, numismático, historiador e investigador

¿QUÉ ES LA NUMISMÁTICA?

Numismática, de la voz griega *nomisma*, que significa moneda.

Parte de la arqueología que trata del estudio de las monedas y medallas antiguas.

Es también rama de la ciencia histórica que estudia las monedas y medallas antiguas y modernas, analizadas desde el punto de vista histórico, artístico e iconográfico y sus relaciones con la economía, metrología, epigrafía, geografía, etc.

Enseña a conocer el valor de unas, el objeto de otras, la época de su institución, uso y significación de las inscripciones, abreviaturas, símbolos y figuras que en ellas se encuentran.

Comprende también el estudio de las condecoraciones, placas, cruces, botones, fichas, billetes de banco y de loterías, bonos, cheques, etc.

Considerada por algunos como ciencia independiente, es indispensable para el conocimiento de la geografía antigua, historia, mitología, paleografía, epigrafía, iconografía, cronología, arte, religión, costumbres y grado de civilización de los pueblos que acuñaron la moneda.

La historia de esta ciencia comenzó con el Renacimiento (siglo XV-XVI), época maravillosa para el espíritu humano, con la cual creció la afición a las antigüedades.

Para su estudio, se ha dividido en 4 grandes períodos clásicos.

1- ANTIGUA (Desde los orígenes hasta el 395, muerte de Teodosio)

- GRIEGA
- ROMANA
- BIZANTINA
- PRÍNCIPES BÁRBAROS

2- MEDIEVAL (Del 395 hasta 1492)

3- MODERNA (Desde 1492 hasta 1789)

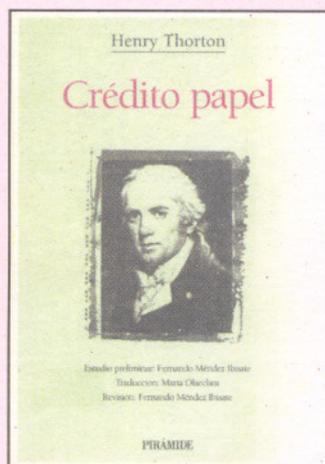
4- CONTEMPORÁNEA (Desde 1789 hasta nuestros días.)

RAMAS ACTUALES DE LA NUMISMÁTICA: MEDALLÍSTICA, EXONUMIA (fichas de centrales, de cocina, de transporte, etc.) SINGRÁFICA O NOTAFILIA (relativo al papel moneda), LOTEROFILIA (referido a billetes de lotería).

Nuevas adquisiciones

CIBE

CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA



CRÉDITO PAPEL

Henry Thornton

"Crédito Papel" fue el único libro de economía que escribió uno de los mejores economistas monetarios de todos los tiempos: Henry Thornton. Permite entender los mecanismos que regulan el funcionamiento del dinero,

el comercio exterior y la determinación de los tipos de cambio, así como el diseño correcto de las instituciones y del propio sistema financiero.

VALUACIÓN DE OPCIONES SOBRE ACCIONES

Fidel de la Oliva de Con

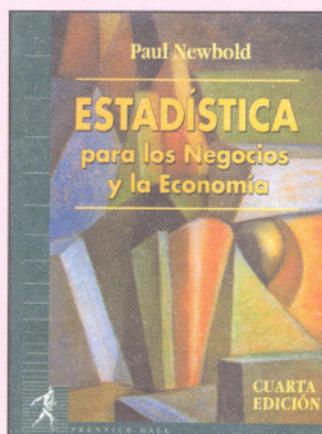
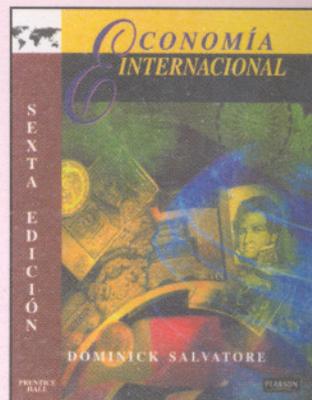
En este texto se abordan temas relacionados con la teoría de valoración de opciones, el arbitraje y la síntesis de activos. Se estudian los dos modelos más conocidos y empleados para la valoración de opciones, y cómo se aplican los mismos.



ECONOMÍA INTERNACIONAL

Dominick Salvatore

Texto de gran aceptación a nivel mundial, donde se presenta una exposición amplia, actualizada y clara de la teoría y los principios de la economía internacional. Imprescindible para entender, evaluar y recomendar soluciones a importantes temas económicos actuales.



ESTADÍSTICA PARA LOS NEGOCIOS Y LA ECONOMÍA

Paul Newbold

Los métodos estadísticos están ampliamente implementados en el mundo de la administración, en el que la información numérica debe ser entendida como una herramienta para la toma de decisiones necesarias en un entorno de incertidumbre. Sobre ese tema profundiza este libro.

ANÁLISIS TÉCNICO BURSÁTIL

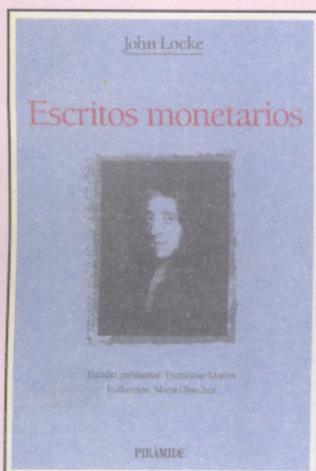
*Oscar Elvira
Xavier Puig*

Expone la principal herramienta utilizada por los analistas bursátiles para estudiar los cambios de tendencias en el mercado, con el fin de tomar decisiones de compra o venta beneficiosa. Estas herramientas del análisis técnico bursátil se expresan a través de gráficos, indicadores estadísticos, señales de continuación de tendencia y señales de cambio de tendencia.



Nuevas adquisiciones

CIBE
CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA



ESCRITOS MONETARIOS

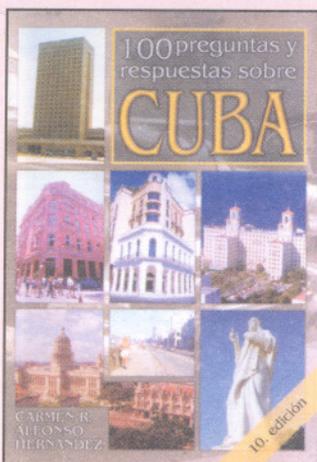
John Locke

Este libro incluye dos ensayos de John Locke que revelan a un economista notable, especialmente en el campo de la teoría monetaria. Estos ensayos tratan sobre el tipo de interés y la acuñación del dinero, los que fueron publicados alrededor de 1690.

100 PREGUNTAS SOBRE CUBA

Carmen R. Alfonso Hernández

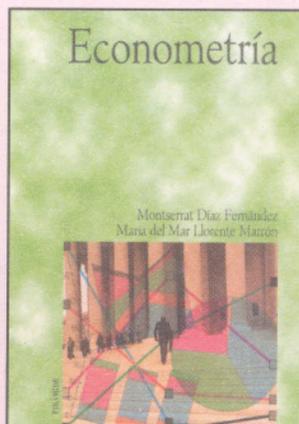
A través de este libro y mediante 100 preguntas con respuestas, se revelan aspectos sobre la vida del pueblo cubano, su historia, su cultura, sus costumbres y sus características en general.



DICCIONARIO DE MERCADOS FINANCIEROS

José Heras

Este diccionario contiene más de 1 500 definiciones que permiten conocer la terminología utilizada en el mundo de las finanzas y de los mercados financieros.



ECONOMETRÍA

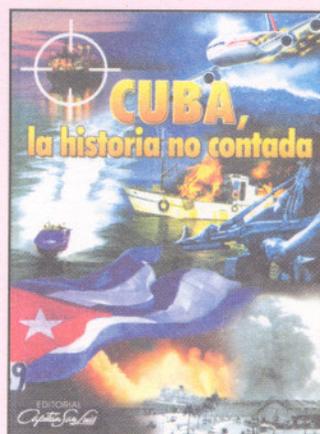
*Montserrat Díaz Fernández
María del Mar Llorente Marrón*

La obra analiza los aspectos más relevantes de la econometría a través de tres temas fundamentales que son: el modelo de regresión, la vulneración de las hipótesis básicas y la introducción a los modelos de ecuaciones simultáneas.

CUBA, LA HISTORIA NO CONTADA

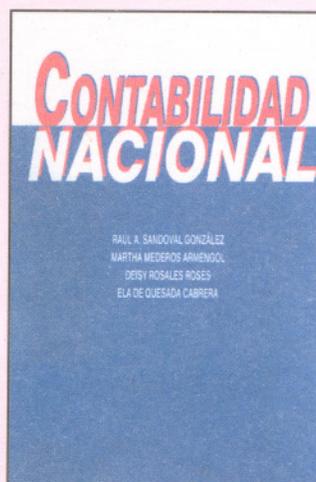
Editorial Capitán San Luis

El volumen ofrece una muestra de las injustas y brutales agresiones realizadas a Cuba durante el período revolucionario por parte de los Estados Unidos, en las cuales han fallecido 3 475 personas y 2 099 han sido mutiladas e incapacitadas. Los daños a la economía de nuestro país se calculan en 121 mil millones de dólares.



CONTABILIDAD NACIONAL

*Raúl A. Sandoval González
Martha Mederos Armengol
Deisy Rosales Rosés
Ela de Quesada Cabrera*



Es el resultado del trabajo de cuatro prestigiosos profesores de la Universidad de la Habana, los cuales, con su esfuerzo, han elaborado un texto con el propósito de ordenar y sistematizar un conjunto de conocimientos sobre la contabilidad y sus diferentes aspectos. Necesario fundamentalmente para los estudiantes de la carrera de Economía.

BCC

REVISTA DEL BANCO CENTRAL DE CUBA

PUBLICACIÓN TRIMESTRAL • ABRIL-JUNIO 2004
AÑO 7 NO. 2

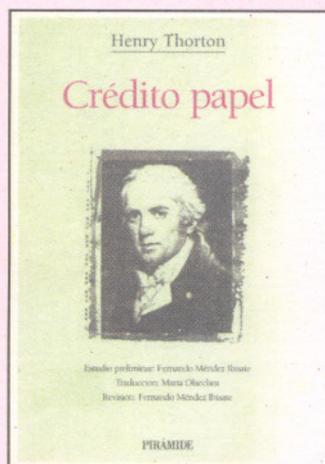


Prevenir es lo más
importante frente
al delito

Nuevas adquisiciones

CIBE

CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA



CRÉDITO PAPEL

Henry Thorton

"Crédito Papel" fue el único libro de economía que escribió uno de los mejores economistas monetarios de todos los tiempos: Henry Thorton. Permite entender los mecanismos que regulan el funcionamiento del dinero,

el comercio exterior y la determinación de los tipos de cambio, así como el diseño correcto de las instituciones y del propio sistema financiero.

VALUACIÓN DE OPCIONES SOBRE ACCIONES

Fidel de la Oliva de Con

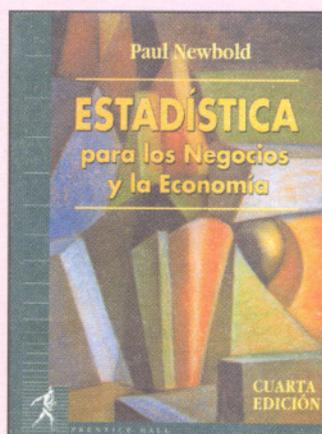
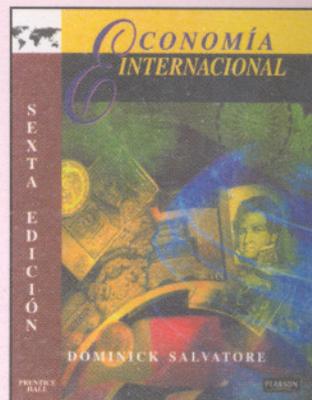
En este texto se abordan temas relacionados con la teoría de valoración de opciones, el arbitraje y la síntesis de activos. Se estudian los dos modelos más conocidos y empleados para la valoración de opciones, y cómo se aplican los mismos.



ECONOMÍA INTERNACIONAL

Dominick Salvatore

Texto de gran aceptación a nivel mundial, donde se presenta una exposición amplia, actualizada y clara de la teoría y los principios de la economía internacional. Imprescindible para entender, evaluar y recomendar soluciones a importantes temas económicos actuales.



ESTADÍSTICA PARA LOS NEGOCIOS Y LA ECONOMÍA

Paul Newbold

Los métodos estadísticos están ampliamente implementados en el mundo de la administración, en el que la información numérica debe ser entendida como una herramienta para la toma de decisiones necesarias en un entorno de incertidumbre. Sobre ese tema profundiza este libro.

ANÁLISIS TÉCNICO BURSÁTIL

*Oscar Elvira
Xavier Puig*

Expone la principal herramienta utilizada por los analistas bursátiles para estudiar los cambios de tendencias en el mercado, con el fin de tomar decisiones de compra o venta beneficiosa. Estas herramientas del análisis técnico bursátil se expresan a través de gráficos, indicadores estadísticos, señales de continuación de tendencia y señales de cambio de tendencia.



BCC

REVISTA DEL BANCO
CENTRAL DE CUBA



ABRIL-JUNIO 2004. AÑO 7 NO. 2



BANCO
CENTRAL DE
CUBA

5805

Biblioteca

23 SEP 2004

ANÁLISIS

- 2 El financiamiento a empresas cubanas con participación en la administración y las utilidades, como una forma de minimizar el riesgo de crédito y maximizar la rentabilidad

ACONTECER

- 10 Prevenir es lo más importante frente al delito
- 15 CIBE representó a la banca cubana en INFO 2004
- 16 Los campesinos saben que no pueden perder la Revolución

TÉCNICA BANCARIA

- 20 Factores que influyen en la determinación del riesgo de crédito bancario
- 27 La informática en función de la actividad contable

JURÍDICA

- 29 Un análisis del ordenamiento jurídico cubano

DETRÁS DE LA MONEDA

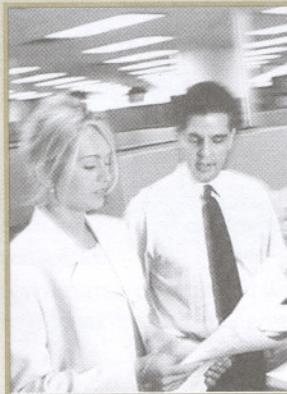
- 30 ¿Cómo y cuándo surgió la numismática cubana?



10



16



20



30

SUMARIO

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: Gustavo Roca, Benigno Regueira, Jorge Barrera, René Lazo, Esteban Martel, Aracelis Cejas, Adolfo Cossío, Ramón Muñoz, Carlos Pérez, Mercedes García, Mario Hernández, Guillermo Gil.

Editora: María Isabel Morales Córdova. 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: Esther Peña Bazaín. dulce@enet.cu

Colaboraron: Ascanio Álvares y Archivo de la Revista Bohemia

Encuéntrenos en Internet: www.bc.gov.cu

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

CIBE
CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA

Teléfono: 862-8318

Fax: (537) 866-6661

Correo electrónico: cibe@bc.gov.cu

El financiamiento a empresas cubanas con participación en la administración y las utilidades, como una forma de minimizar el riesgo de crédito y maximizar la rentabilidad

Boris L. Crespo Crespo*

El análisis y control del riesgo crediticio dentro de una entidad financiera es de vital importancia, para fundamentar esta afirmación solamente debemos partir del hecho de que el otorgamiento de préstamos en sus distintas modalidades es la razón de ser de estas instituciones, sin tener en cuenta que las mismas sean bancarias o no.

Por este motivo, un buen control del proceso de otorgamiento de los préstamos reduce considerablemente la exposición de la institución con respecto a su cartera de clientes y, por ende, elimina o reduce la posibilidad de insolvencia de estas entidades. En las circunstancias financieras actuales, este factor de control cobra aún mayor importancia mundialmente; es monitoreado y seguido con especial rigor.

La actual situación económica internacional, manifestada en la globalización de las industrias y los servicios, ha condicionado que las empresas busquen diferentes vías de financiamiento, así como de asociación, para enfrentar estos nuevos escenarios.

Nuestro país no está exento de esta situación, por lo que las empresas nacionales, aún más por la situación actual de nuestra economía, buscan igualmente vías novedosas de alianzas entre ellas, así como con entidades financieras nacionales, en aras de tener el éxito planteado en su gestión y potenciar sus recursos y posibilidades de mercados a partir de acuerdos y asociaciones, sin que medie la participación del capital extranjero. Este tipo de alianza entre empresas nacionales es fomentada y estimulada por la dirección del país para que nuestros empresarios miren



un poco más dentro de las fronteras a la hora de buscar recursos.

Por lo planteado anteriormente, y a partir de la difícil situación de liquidez y solvencia financiera en una parte de las empresas de la economía interna —ubicadas muchas de ellas en sectores muy significativos para el desarrollo del país—, y de la imposibilidad de estas empresas de acceder al financiamiento bancario, dada su insolvencia, el Grupo

Nueva Banca ha implementado una modalidad de financiamiento basada en un contrato de financiamiento con participación en la administración y las ganancias.

A partir de estas asociaciones las empresas implicadas tienen acceso tanto al financiamiento a largo plazo reflejado en el pago de las inversiones solicitadas, como al financiamiento a corto plazo, destinado para el capital de trabajo necesario para el funcionamiento de la asociación; estos financiamientos son otorgados sin una garantía directa, ya sea financiera o no. La administración del proyecto durante su vigencia es conjunta, compartiéndose entre ambas partes las informaciones referentes a producción, ventas, cobros, entre otras, así como el poder de la toma de decisiones con la participación de los representantes que designen el Grupo y la empresa implicada en el Consejo de Administración.

Más adelante especificaremos de forma más particular las peculiaridades de esta modalidad, su funcionamiento, basamento teórico y el análisis de riesgo para otorgar el mencionado financiamiento.

ANÁLISIS CONCEPTUAL DE LA MODALIDAD DE CONTRATO DE FINANCIAMIENTO CON PARTICIPACIÓN EN LA ADMINISTRACIÓN Y LAS GANANCIAS

Al analizar esta modalidad de financiamiento y enmarcarla dentro de una modalidad específica, observamos que presenta características de varias modalidades, por lo que al tratar de conceptualizarla nos hacemos las siguientes preguntas:

- ¿Son estos contratos de asociación solo una modalidad de capital a riesgo?
- ¿Presentan rasgos estos contratos de acuerdos de cooperación o alianzas estratégicas?
- ¿A pesar de no constituirse en una persona jurídica, estos contratos presentan características de empresas mixtas?
- ¿Podieran considerarse estos contratos de asociación, una producción cooperada?
- ¿Será un financiamiento a largo plazo para inversiones? Entonces, ¿cómo tratar el financiamiento que se otorga para capital de trabajo?
- ¿Será esta una modalidad novedosa de financiamiento acorde con las particularidades de nuestra economía?

Estas interrogantes se pueden contestar de forma general, al observar que estos contratos de financiamiento con participación en la administración y las ganancias se funden con características de todas las modalidades antes mencionadas. No obstante, a continuación trataré de enfatizar por qué considero que esta modalidad es totalmente novedosa y funcional acorde con las características de nuestra economía.

A primera vista se puede definir que estos contratos de asociación, por su característica general, podrían incluirse dentro de la modalidad de financiamiento a largo plazo como capital a riesgo, debido a que esta modalidad de financiamiento, como bien lo indica su nombre, es un préstamo que no presenta garantía de recuperación, ya sea de una institución financiera o no. Igualmente, las características de las entidades sujetas a este financiamiento mediante

el capital a riesgo son empresas que fundamentalmente solicitan el financiamiento para el lanzamiento de un nuevo producto, y el financiamiento es requerido para la expansión y desarrollo de la empresa, entre otras características similares a las que se analizan en el momento de realizar estos contratos. En ambas modalidades el otorgante del financiamiento da un apoyo en asesoría y otros, a partir de cómo se involucra en la evolución del proyecto.

No obstante, a pesar de las similitudes, considero que en estos contratos de asociación se profundiza más en lo referente a la administración del proyecto que en los préstamos por capital a riesgo, a partir de la participación del financista en la toma de decisiones y en la operatividad de la empresa. Esto se manifiesta a través de su participación permanente en el Consejo de Administración.

De igual forma, y como principal aporte, considero que mediante estos contratos la entidad no debe recurrir a un segundo financista, pues dentro del marco de las operaciones del proyecto el Grupo otorga el financiamiento a corto plazo, necesario para el capital de trabajo con destino a la operatividad y funcionamiento de la asociación.

Respecto a las demás interrogantes, sobre todo a las referidas a si se puede considerar estos contratos como acuerdos de cooperación, o alianzas estratégicas, o una producción cooperada, considero que sí existen rasgos de esta modalidad porque estos contratos de asociación no son más que la unión de 2 entidades nacionales con los mismos objetivos de potenciar la economía nacional mediante la promoción de un producto o servicio de importancia nacional, y que unen sus recursos o partes de los mismos con la finalidad de cumplir los objetivos mencionados.

Es de destacar que con esta unión no se crea una nueva personalidad jurídica ni se fusionan las empresas, aunque pudiera darse el caso de que estos contratos en algún caso, y dada la importancia que tengan, formen una fusión entre las entidades participantes.

Una de las ventajas que aportan estos contratos es que no siempre tienen que asociarse con una empresa en toda su dimensión, sino que lo pueden hacer con parte de la misma, dada su flexibilidad y funcionamiento.

Por lo explicado anteriormente, considero que esta modalidad de financiamiento bajo el esquema de contrato de asociación con participación en la administración y las ganancias, es una modalidad novedosa y de gran beneficio estratégico para nuestra economía, debido a que en ella se mezclan características de diferentes modalidades financieras, y se utiliza para su funcionamiento una gran variedad de instrumentos financieros como son los préstamos a largo plazo, préstamos a corto plazo, descuentos de letras, factoring, leasing, entre otros, así como también se mezcla el conocimiento del producto y del mercado que tiene el productor con la experiencia y la habilidad en el área de las finanzas que tiene la contraparte y el crédito que recobra la empresa con esta alianza.

Por la política de nuestro país de fomentar las alianzas entre empresas nacionales, por el entorno internacional actual, así como por los problemas de financiamiento de nuestras empresas y los nuevos cambios financieros ocurridos en el país a partir de la reestructuración del Sistema Bancario Nacional, opino que esta modalidad de contrato de financiamiento es una opción viable para el desarrollo económico de sectores importantes de nuestra economía

nacional, por su funcionalidad y versatilidad ya mencionadas.

CONTRATOS DE FINANCIAMIENTO CON PARTICIPACIÓN EN LA ADMINISTRACIÓN Y LAS GANANCIAS

¿En qué consisten estos contratos?

A partir del funcionamiento del contrato de asociación, se le otorga a la empresa solicitante financiamiento sin intereses para la realización de las inversiones programadas, y se recupera el capital invertido a partir de la participación en las ganancias del Grupo Nueva Banca. Asimismo, se le otorga crédito para capital de trabajo a la tasa del mercado, en forma revolvente, destinando el mismo para el pago de las operaciones a realizar por la futura asociación.

Para la realización de las operaciones que se vinculan con el contrato de asociación se le solicita al banco central la apertura de una cuenta bancaria en la que se realizarán todas las operaciones vinculadas con el contrato de asociación, es decir, todos los egresos e ingresos provenientes de las operaciones realizadas.

Esta cuenta es operada conjuntamente por un representante de cada parte, y todas las autorizaciones de pago son emitidas por el Consejo de Administración.

El pago del principal de las inversiones se pacta en el contrato, buscando la mejor variante para cada parte, evaluando que su pago afecte en lo mínimo los indicadores de eficiencia en general programados, pero que, a su vez, genere una alta rentabilidad al financista.

a) Distribución y aporte de las ganancias

El porcentaje a distribuir de las ganancias se pacta entre las partes, teniendo como principales variables para su determinación el aporte a realizar por las partes, la influencia de la amortización de la inversión sobre los resultados y, como premisa principal para nuestro Grupo, la rentabilidad de las ganancias planificadas sobre el monto de inversión otorgado. Sobre la determinación de este monto influye el aporte en asesoría y funcionamiento que realiza el Grupo, que aunque no se cuantifica, varía en dependencia de la destreza de los empresarios involucrados.

Las ganancias se distribuirán una vez deducidas de las mismas las amortizaciones correspondientes al pago del principal de la inversión, según lo planificado en el contrato, y se aportarán a las partes una vez cerrado el año fiscal a que corresponden.

b) Consejo de Administración, definición y funciones

Para su funcionamiento se elegirá el Consejo de Administración en el que participarán miembros del Grupo Nueva Banca y de la empresa o unión, según se decida, y este órgano será la máxima dirección del proyecto. El presidente del Consejo de Administración puede ser renovado cada 1 año, correspondiendo el primero a un representante del Grupo Nueva Banca.



El consejo será el máximo órgano de administración. Al Consejo de Administración, como máximo órgano de dirección, se le subordinarán todos los almacenes, medios de transporte e instalaciones y demás medios que conforman el patrimonio empresarial de los establecimientos, así como sus dirigentes, cuadros y trabajadores que sean objeto del contrato de financiamiento.

El Consejo de Administración será el órgano encargado de la administración y representación del contrato de financiamiento, y a tales efectos tendrá las facultades siguientes:

- Representar el contrato de financiamiento en todos los asuntos, actividades, actos y negocios relacionados con la implementación y ejecución del mismo.
- Emitir las instrucciones de pago de las tomas acordadas tanto para el financiamiento de las inversiones, como para capital de trabajo.
- Dirigir la gestión de todos los asuntos relativos a la implementación y ejecución del contrato de financiamiento.
- Administrar los bienes, recursos materiales y financieros aportados por las partes para la ejecución del contrato de financiamiento.
- La utilización y control de los fondos destinados para la realización del contrato de financiamiento.
- Operar la cuenta bancaria.
- Realizar y controlar todas las operaciones que procedan para la compra de los recursos necesarios para la producción, así como la comercialización y cobro de la misma.
- Evaluación y control del cumplimiento del cronograma de implementación del contrato de financiamiento.
- Elaboración y control del presupuesto de ingresos y gastos que se requiera para la realización del objeto de dicho contrato de financiamiento.
- Realización de controles y auditorías a las entidades que sean parte del contrato de financiamiento.
- Establecer los sistemas de contabilidad, ventas y otros, así como los procedimientos operacionales y de control que estime más oportuno y conveniente.
- Trazar las estrategias productivas, comerciales y financieras del contrato de financiamiento y velar por su cumplimiento.

El Consejo de Administración celebrará reuniones ordinarias para chequear la marcha del cronograma de implementación de la asociación; en ella se evaluarán y aprobarán de forma permanente los siguientes puntos:

- Chequeos de acuerdos tomados en los consejos anteriores.
- Informe sobre las operaciones realizadas durante el período en análisis.
- Estrategia de producción y comercialización.
- Plan de negocios y cartera de negocios.
- Estado de cobro de las ventas.
- Estado de la contabilidad, presentación del estado de resultados y balance general.
- Análisis de indicadores económicos (ratios financieros).
- Análisis del movimiento de la cuenta bancaria.
- Situación del financiamiento y medidas a tomar en casos de saldos morosos.
- Solicitud de nuevas tomas y su aprobación.
- Evolución de las ganancias.
- Aprobación y ejecución de las inversiones.
- Cumplimiento del flujo de caja previsto para cada período.
- Cumplimiento del presupuesto previsto para el período.
- Asuntos generales del negocio.

Para un control más periódico del proyecto se designan los representantes del Grupo Nueva Banca, los cuales atenderán y responderán integralmente por su buena marcha, tratando con su acción de facilitar la toma de las mejores decisiones en cuanto a suministradores y clientes, además de mantener un estricto control financiero. Estos representantes formarán parte del Consejo de Administración y ostentarán unas de las firmas bancarias.

Para el control periódico de la marcha del proyecto y control de las operaciones a realizar se necesita una serie de informaciones; entre las principales se encuentran:

- Estados de cuenta de las operaciones bancarias.
- Presupuestos previstos para cada período.
- Flujo de caja para cada período.
- Evaluación del financiamiento y las utilidades.
- Procedimiento para las aprobaciones de las compras y las ventas.

Como se observa, a pesar de que los financiamientos que se otorgan en el marco del contrato de asociación, tanto el destinado para las inversiones, como el destinado para las operaciones, es decir, el de capital de trabajo, son a riesgo, o sea, sin garantías bancarias, concluimos que las mayores garantías para nuestra entidad y, por ende, la reducción considerable en la exposición al riesgo, están dadas en la presencia permanente de nuestros representantes en la toma de decisiones, lo cual tiene su máxima expresión en la participación en el Consejo de Administración.

Además de lo anterior, y como control adicional, el Consejo de Dirección del Grupo Nueva Banca chequeará sistemáticamente la marcha de estos proyectos.

Para la ejecución del contrato debe establecerse un plazo determinado de recuperación del capital de financiamiento para las inversiones, que no debe ser más de 5 años, y por cada parte firmante del contrato se fijará la proporción de participación porcentual de las utilidades, en dependencia de los montos anuales de las amortizaciones.

El contrato abarcará solamente el financiamiento en

moneda extranjera o CUC y, por tanto, la ejecución y recuperación se efectuará en esa moneda.

Como se explicara antes en este artículo, esta modalidad de financiamiento se ha dirigido a empresas con problemas de solvencia y a las que su situación financiera les impide acceder a las modalidades corrientes de financiamiento, por lo que esta modalidad se convierte en una solución muy conveniente para obtener los fondos necesarios para su proyección.

El tipo de empresa que se ha financiado mediante esta modalidad es aquella considerada empresa innovadora o que tenga un proyecto novedoso, y es también aquella entidad que requiera lanzar un nuevo producto, abrir nuevas líneas de productos de alto beneficio para la economía nacional, es decir, este financiamiento va dirigido a aumentar la eficiencia y el éxito de las empresas y buscar su perfeccionamiento.

Esta opinión está basada en que, más allá del financiamiento otorgado, estas inversiones están siendo identificadas por los empresarios como algo más que un aporte monetario, dado que ellos reciben un asesoramiento en todos los órdenes, fundamentalmente en el ámbito financiero, y por la relación de socio que establece el Grupo Nueva Banca, manifestada en las funciones que realiza el Consejo de Administración del proyecto, así como el gerente de negocio nombrado por este Grupo para atender estos temas.

Por lo antes explicado, esta fórmula de financiamiento brinda la posibilidad de que no solo tenga que abarcar todo el funcionamiento de una empresa, sino que puede aplicarse a una producción específica dentro de la misma, sin que incluya y comprometa toda su producción, es decir, la parte de ella que se requiera potenciar, o desarrollar en esta un nuevo producto en particular. Incluso, por el desarrollo que puede lograr esta parte, en algunos casos la empresa puede llegar a convertirse en una entidad independiente.

Para argumentar lo anterior mencionaremos el caso de una empresa del SIME asociada bajo este esquema de financiamiento con nuestro Grupo, que al principio de la asociación era un taller dentro de una empresa, el cual quería fomentar un nuevo producto; en este caso, las construcciones modulares destinadas fundamentalmente a la producción de facilidades temporales.

Esta área logró un desarrollo tal y tuvo un crecimiento en sus ingresos tan superiores a las demás áreas de la empresa en la cual se encontraba, y se programó un aumento de su proyección anual en ventas, que por instrucciones del Ministerio SIME se convirtió en empresa, y actualmente es una de las líderes dentro de su sector, y una de las más solventes financieramente dentro de su rama.

Este éxito conllevó que por acuerdo de las partes se extendiera la vigencia de este contrato a varios años más de duración. Todos estos logros tienen como base que cada una de las partes involucradas en la asociación le adicionó al contrato todo su conocimiento, por lo que la sinergia productor-financista funcionó exitosamente, al añadir cada parte el valor agregado necesario para proseguir con el éxito alcanzado.

Por lo anterior, consideramos que para que estas formas de financiamiento obtengan el éxito esperado, como en el ejemplo anterior, expresamos que para la buena marcha del proyecto es fundamental que se logren los siguientes elementos:

- Voluntad de las partes de mantenerse unidas hasta obtener los resultados planificados.
- Una buena dirección ejemplificada en el Consejo de Administración, que dé inicio al proyecto y mantenga la empresa en marcha.
- La firma de un contrato claro en los derechos y obligaciones de las partes, así como en el aporte a realizar por los asociados.
- Una gran comunicación entre las partes y que los objetivos de ambos sean los mismos.

c) Orden del análisis a realizar e información necesaria para el mismo

Previamente se requiere un estudio minucioso de la entidad que solicita el financiamiento para la inversión, así como el objetivo de la misma, su período de recuperación y mercado que pretende abarcar. Estas inversiones deben estar dirigidas fundamentalmente a la exportación o sustitución de importaciones o, como se explica anteriormente, estar encaminadas a procesos novedosos o de gran beneficio para el país.

Para ello se sigue un procedimiento que estamos implementando en nuestra área. No obstante, por las características de esta modalidad de financiamiento, tanto las informaciones como el análisis de riesgo que se realiza están más enfocados hacia el futuro, por lo que es primordial prever los escenarios que pudieran originarse. A pesar de esta característica, se hace un análisis de la situación actual de la empresa solicitante a partir del análisis de diferentes razones financieras y otras informaciones crediticias del cliente.

Consideramos que en nuestro análisis cobra mucha importancia el estudio cualitativo y de la rama económica donde se encuentra ubicada la empresa solicitante, por lo que las informaciones que se solicitan van enmarcadas a este punto, y a continuación explicamos en síntesis.

Reunión y visita a la empresa

El cliente da a conocer sus necesidades y realiza las preguntas que considere necesarias, a fin de concretar su solicitud. El funcionario da a conocer las características de la institución y los productos financieros que se ofrecen. De ser posible se le recomienda al cliente el producto financiero que mejor se adapta a la operación.

Primero, se efectúa un acercamiento a la empresa solicitante del financiamiento manifestado en una visita realizada a las instalaciones, y una reunión con los empresarios para conocer de primera mano la información generalizada de la empresa y del sector económico en el cual está enmarcada la misma.

En el caso de nuevos clientes, se elabora un expediente con la finalidad de conocer sus necesidades y posibilidades, en el cual se especificará la información disponible sobre:

- Antecedentes, actividad y posibilidades futuras.
- Último balance y estado de pérdidas y ganancias.
- Flujo de caja.
- Mejores clientes y volúmenes de ventas anuales, así como las fuentes de ingreso.
- Proveedores estables con sus volúmenes anuales, detallando productos con sus especificaciones y una proyección de las necesidades anuales.

- Situación y previsión del mercado.
- Competencia.
- Motivación del cliente de trabajar con la entidad.
- Cuentas por cobrar y pagar, detallando la antigüedad de las mismas.
- Bancos con que opera.
- Presupuesto y ejecución hasta el último trimestre.
- Autorización para operar en moneda libremente convertible.
- Intercambiar criterios sobre la solicitud presentada por el CLIENTE, previo al análisis en el Consejo de Dirección del Grupo Nueva Banca, con el fin de aportar elementos suficientes con respecto a la referida solicitud, y que sea debatida en el mencionado consejo y dentro del área de negocios, con la calidad requerida que permita tomar la decisión adecuada.

Información general que debe presentar la empresa

Complementando el expediente anterior con la finalidad de un mejor análisis, se le solicita a la empresa una serie de informaciones enmarcadas fundamentalmente en sus proyecciones futuras y en lo que concierne al entorno y al sector hacia donde se destinarán las producciones y los servicios que esta ofrecerá, así como el destino de la inversión.

Generalmente, se realiza por la empresa la solicitud de financiamiento, en la que se reflejará el importe solicitado, plazos de amortización, destino de los recursos y cualquier otro detalle que se considere de interés.

- Documentación legal.
- Nombramiento de los principales dirigentes.
- Curriculum de los principales dirigentes.
- Actividad de la empresa, principales producciones, servicios o mercancías que comercia.
- Proyecciones futuras.
- Niveles actuales de producción o de renta.
- Principales clientes (compradores y suministradores).
- Firmas de los funcionarios autorizados a operar los negocios y niveles de autorización, si los tuvieran.
- Referencias bancarias y de instituciones financieras no bancarias.
- Estados financieros del cierre de operaciones más cercanas a la fecha de solicitud del crédito y de igual período del año anterior.
- Flujo de caja.

Con el objetivo de buscar más información acerca de la empresa y del proyecto que se quiere emprender, se analiza con esta la información, con el objetivo de que la misma sea lo más real posible y tener una visión más verídica de lo que se pudiera planificar hacia el futuro.

- Monto y duración de acuerdo con las posibilidades reales, tanto comerciales como financieras, según el flujo de caja existente, ya sea parcial o global.
- Descripción de la forma de pago con la mayor cantidad de detalles posibles, informaciones financieras sobre el deudor.
- Copias de los contratos y cuentas por cobrar que sostengan el flujo de caja presentado.
- Información sobre gestiones efectuadas con otras entidades financieras.
- Previsión de la colaboración con la entidad financiera y

sus expectativas, facilitando proyectar mejor el capital de trabajo.

- Actualización del balance y estado de pérdidas y ganancias, siempre que no sea un cliente nuevo.

Asimismo, un funcionario especializado del área de negocios de la entidad asesorará al cliente en la elaboración de la solicitud.

Proceso a seguir hasta la firma del contrato

1. Identificación del mercado:

Debemos conocer cuál es el segmento de mercado hacia donde la empresa solicitante quiere dirigir las futuras inversiones.

Esta identificación la puede realizar el banco de conjunto con los especialistas de la empresa a partir de la información presentada, teniendo en cuenta las ventas, el tamaño y el progreso del mercado al cual va dirigida la inversión.

2. Identificación de las vías para lograr nuestro objetivo:

- Estudio de los clientes.
- Referencia de la competencia.

3. Aspectos a evaluar:

- El propósito del préstamo (¿por qué la necesidad del crédito?).
- Análisis cualitativo.
- Análisis financiero.
- Garantías (de existir alguna).

4. Negociación de:

- Contenido del préstamo.
- Distribución de las ganancias entre las partes.
- Plazos de amortización del principal de la inversión.
- Estructura y funciones del Consejo de Administración.
- Documentación legal.
- Otros aspectos que puedan surgir.

5. Aprobado por:

- Especialista.
- Visto bueno del jefe del área de negocios.
- Consejo de Dirección del Grupo Nueva Banca.

6. Análisis de la documentación:

- Análisis legal.
- Revisión de los documentos.
- Totalidad de documentos necesarios.

7. Firma del contrato e inicio de las operaciones:

- Apertura de la cuenta bancaria.
- Otorgamiento del financiamiento para inversiones.

Hasta este punto llega todo el proceso de aprobación y firma del contrato y su posterior puesta en funcionamiento.

El proceso continúa con el control y seguimiento de las operaciones del proyecto enmarcado dentro del contrato de asociación.

ANÁLISIS DE RIESGO

Dentro de este proceso nos centraremos en el análisis del riesgo basado en su proyección a futuro. Este proceso complejo en sí, consta fundamentalmente de dos análisis: cuantitativo y cualitativo, los cuales se explicarán en síntesis más adelante.

Como se ha explicado a lo largo del trabajo, esta modalidad de financiamiento que hemos concebido va encaminada hacia el futuro, es decir, hacia el rendimiento de una inversión nueva, generalmente de un proyecto novedoso, en el cual el rendimiento, al igual que la rentabilidad que rendiría el

préstamo para el Grupo Nueva Banca y los beneficios que obtendría la empresa participante, se refleja en las utilidades que debe alcanzar este proyecto.

Por lo anterior, al realizar nuestro análisis se le da especial atención al análisis cualitativo que, a pesar de no poder cuantificarse su resultado, va sobre todo enmarcado hacia el mercado futuro de las producciones. Por su parte, el análisis ramal nos lleva a las cifras proyectadas lo más real posible, partiendo de las proyecciones presentadas por la empresa.

No obstante, el análisis cuantitativo es necesario,

ya que a partir de las cifras de los estados financieros nos da una visión actual de cómo marcha la empresa y su tendencia administrativa, por lo que esta información complementa el análisis anterior.

Es bueno destacar que muchas veces el resultado del análisis de los índices financieros y la situación financiera de las empresas están dados por razones fortuitas, ajenas a las mismas.

A continuación comentamos ambos análisis y enfatizamos en el método que utilizamos para el análisis final enmarcado hacia proyecciones del futuro.

1. Análisis cualitativo

Análisis de la industria:

- Economía de escala.
- Tecnología.
- Ingresos del sector.
- Competencia.



Análisis de la compañía:

- Recursos de la empresa.
- Diferenciación en sus productos.

Factores externos:

- Tecnología.
- Gobierno.
- Población.

Factores culturales:

- Clima.

- Relación del cliente con otros bancos e instituciones financieras no bancarias.

- Tendencias y riesgos que afectan a las empresas en la rama de actividad económica del prestatario.

Además, los factores subjetivos también deberán tenerse en cuenta al evaluar la situación financiera del prestatario. Estos no solo se utilizan para evaluar el comportamiento pasado, sino también el actual y el previsto. Algunos ejemplos importantes son:

- El carácter y calidad de la gestión.
- El grado en que se depende de subsidios estatales.
- El historial de refinanciamiento.
- La situación competitiva general en el sector o rama de actividad de la empresa.

2. Análisis financiero (análisis cuantitativo)

- Clientes en perspectiva.

- ¿Coincide el cliente en perspectiva con el perfil establecido para el banco?

- Identificación de oportunidades.

- Análisis de los objetivos estratégicos y de la estructura financiera del cliente en perspectiva.

- ¿Cuáles son las necesidades inmediatas?

- Selección preliminar.

- ¿Cuál es la solicitud específica? ¿Es legal dicha solicitud y se enmarca en la política del banco?

- ¿Guardan las condiciones una relación lógica?

- ¿Parecen aceptables los riesgos?

- Identificación de la causa del préstamo.

- ¿Cuál es la necesidad de crédito y por cuánto tiempo necesitará los fondos?

- Análisis de la fuente de reembolso y solvencia del cliente.

El contrato de crédito en cada una de sus diferentes modalidades establece los plazos de vencimiento del financiamiento recibido por el prestatario y la obligatoriedad de este de cumplir el compromiso de amortización en los términos y condiciones acordados.

Sin embargo, es válido prever incumplimientos, unas veces no imputables a la gestión y voluntad del cliente para honrar la deuda, y otras sí como resultado de una deficiente gestión económica, o en el manejo de las finanzas, o ambas a la vez. El análisis económico financiero y de clasificación de riesgos, así como el historial del prestatario, posibilitarán diferenciar entre uno y otro, y adoptar las decisiones que para cada caso se requieran.

a. Análisis del estado financiero

- ¿Qué muestran las tendencias del estado financiero sobre la forma en que el prestatario administra la empresa?

- ¿Qué tendencias influirán en su capacidad de reembolso?

b. Proyecciones y análisis del flujo de caja

- ¿Tendrá la empresa suficiente liquidez para reembolsar el préstamo?

- ¿Qué riesgos afectarán su capacidad de reembolso?

c. Evaluación de la situación financiera

- ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de la situación del crédito?

- ¿Cuál es la situación financiera actual de la empresa?

- ¿Cuáles serían las condiciones, precios y vencimiento apropiados para el otorgamiento del crédito para capital de trabajo?

- ¿Cuál es el ciclo de maduración del producto a ofertar por la empresa?

La evaluación de la situación financiera del solicitante se basa fundamentalmente en una combinación de análisis de distintas variables financieras, materializadas en diferentes ratios financieros o razones, las cuales no reflejan la situación actual de la empresa; y el otro análisis es la historia de financiamiento que ha tenido la empresa y su relación con otras instituciones financieras.

En el estudio de la situación financiera actual se incluye el análisis de los siguientes indicadores claves de la situación financiera de una empresa.

- Ratio de liquidez.
- Período promedio de cobranza.
- Rotación de existencia.
- Rentabilidad general.

El análisis del ratio de liquidez es un indicador importante, según el tipo de empresa del prestatario; si el resultado de este ratio es inferior a la unidad (es decir, el valor de los pasivos corrientes es superior al de los activos corrientes), esto suele ser una clara indicación de que la empresa va a tener problema en el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

El período de cobro de las cuentas por cobrar es un indicador de la rapidez con que una empresa puede convertir una venta a crédito en efectivo. Mientras más corto sea ese período, mejor será su capacidad para generar el flujo de caja. El período de conversión variará de un sector económico a otro.

El período de rotación de existencias también es un indicador de la capacidad de una empresa para generar cuentas por cobrar y, en consecuencia, en el flujo de caja proveniente de la explotación. Cuanto más corto sea el período de conversión, mejor. Un aspecto básico de la rotación de existencias es que debería ser mucho más controlable que las cuentas por cobrar y, por tanto, es un buen indicador de la capacidad de gestión y de control financiero.

El análisis de las tendencias en las utilidades y la comparación entre empresas del mismo sector pueden servir de ayuda para calificar los resultados financieros del prestatario. Este análisis es de vital importancia en esta forma de financiamiento, porque el valor de las utilidades a obtener refleja el rendimiento de la inversión otorgada.

La información relacionada con los créditos solicitados por estas empresas a otras entidades complementa el análisis de la situación actual de las finanzas, y se obtiene por



Este tipo de financiamiento se ha aplicado no solo en el sector industrial, sino también para la avicultura.

diferentes vías, principalmente de las entidades pertenecientes a nuestro Grupo. Consideramos que la información que se pueda obtener sobre este acápite es de vital importancia para tener una visión clara de cómo operan financieramente estas empresas.

d. Análisis de la proyección en el tiempo e informe final

Después de obtener toda la información solicitada a la empresa, discutirla con sus especialistas buscando acercar los puntos en común, revisar los resultados obtenidos al realizar el análisis cuantitativo, por lo que se tiene una idea general, sobre todo de cómo funciona la empresa solicitante y cómo está su salud financiera, resultado proveniente del análisis financiero de la empresa, como se explica en el punto anterior.

A partir del estudio de las variables externas que influyen en la proyección de la empresa, se tiene una visión general del sector y tomando en cuenta las informaciones presentadas por la empresa (valoradas previamente por ambas partes), se proyectan los resultados y se evalúa la rentabilidad, utilizando funciones financieras de evaluación, como son:

- VAN
- TIR
- Período de recuperación de la inversión.
- Interés compuesto.
- Otras variables.

Una vez analizados los resultados de este análisis, así como otras informaciones que no pueden ser cuantificadas, se elabora un informe dando el resultado del análisis del especialista, el cual seguirá —para su aprobación o no— los pasos antes explicados.

Finalmente, a los directivos de la entidad solicitante se les explican los resultados del análisis y si el proyecto fue apro-

bado por el Consejo de Dirección; de no aprobarse el mismo, se explican las causas, dándole la opción a la empresa de contestar las mismas.

CONCLUSIONES

El proceso de redimensionamiento de la economía cubana y las nuevas condiciones monetarias, financieras y crediticias en que se desenvuelve la economía del país, así como el actual orden económico internacional, que cada día más conduce a la globalización de la industria y los servicios, han determinado que las empresas fundamentalmente la mediana y pequeña empresa cada vez más busquen entre ellas diferentes modalidades de cooperación, en aras de subsistir en este nuevo entorno internacional.

Nuestras empresas y nuestra economía no son una excepción, por lo que en cada momento prolifera y se estimula este tipo de uniones, sobre todo entre empresas nacionales, por tener el mismo interés de desarrollar nuestra economía.

El Grupo Nueva Banca ha diseñado una modalidad de financiamiento con la cual pretende, y en la mayoría de los casos está logrando, cumplir con los objetivos antes mencionados, utilizando para ello la modalidad de contrato de financiamiento con participación en la administración y las ganancias con empresas de la economía interna, modalidad que consideramos novedosa y de gran beneficio para el país. Por eso recalamos que a partir de nuestra realidad las empresas buscarán formas de integración que potenciarán su posterior desarrollo, por lo que instamos a que nuestros empresarios busquen estas vías de trabajo y sugerimos estos contratos de asociación como una vía factible para lograrlo.

*** Especialista de la Casa Matriz del Grupo Nueva Banca**

Sección a cargo de María Isabel Morales

Prevenir es lo más importante frente al delito

Así lo demuestra el colectivo de la Sucursal 8641 de BANDEC en la ciudad de Guantánamo

La escalinata y las fuertes columnas de la fachada ofrecen al transeúnte la imagen de un lugar importante aun cuando no lograrse alcanzar con la vista el cartel: Banco de Crédito y Comercio (BANDEC). Y es que en la esquina de las calles Calixto García y Bartolomé Masó, un área importante de la ciudad de Guantánamo, se levanta el excelente edificio de la Sucursal 8641, la más grande de la provincia y la de mayor número de clientes.

La labor cotidiana es allí bien compleja. Son muchos los detalles que el personal debe atender para lograr que todos los días el servicio brindado sea eficiente y evitar a la vez que alguien, dentro o fuera del banco, intente pasar gato por liebre, pues en todas partes del mundo los bancos suelen ser un objetivo apetecido por la delincuencia.

Magda Rodríguez Mestre, directora provincial, explica que en esta parte del país el BANDEC cuenta con una red de 15 sucursales y cinco oficinas de trámites. Solo en el municipio cabecera dispone de seis oficinas, y la 8641, que ciertamente maneja mayor volumen de efectivo a diario, es una de las más destacadas en la labor preventiva contra el delito.

La directora apunta que aunque la cartera principal continúa siendo el empresariado, sector en que mantienen el liderazgo, en todas las oficinas se atiende también a la población, pues este banco está presente en todo el territorio. De este modo es significativa la participación de los trabajadores guantanameros del BANDEC en el enfrentamiento a los intentos de corromper y delinquir que emprenden sujetos inescrupulosos.

“Desde hace tiempo —recuerda— trabajamos para prevenir la comisión de hechos delictivos y de casos de corrupción dentro de nuestra institución. En los últimos años los planes de medidas se han incrementado y perfeccionado y ya en estos momentos disponemos de uno creado desde la base, que contempla las vulnerabilidades de cada puesto, propuesto en esencia por los propios trabajadores, y que se ejecuta y controla adecuadamente, permitiéndole a los bancarios que ellos mismos valoren la posibilidad de evitar un



hecho delictivo. Ese plan se fue discutiendo con los trabajadores, el partido y la administración. Se fueron sumando acciones y controles hasta que se confeccionó el plan a nivel provincial para entregarlo a la Oficina Central, entidad que valora cómo estamos actuando.”

En su criterio, las medidas vigentes son realmente objetivas, viables, y se pueden controlar. Respecto a la seguridad informática, por ejemplo, está previsto que quienes tramitan operaciones o ejecutan algo en las máquinas trabajen con sus claves personales, por cuya privacidad deben velar.

Se han reforzado las regulaciones establecidas respecto a la manipulación del efectivo y se libra un verdadero combate para erradicar el exceso de confianza. “Aunque trabajamos con seres humanos, aunque seamos amigos, compañeros, y debemos dar la mejor atención a nuestros clientes, es necesario interiorizar que el exceso de confianza es un elemento negativo en el trabajo de los bancarios y para nosotros se debe cumplir cabalmente la máxima de *confía, pero verifica y controla*”, enfatiza.

Algunos casos ocurridos durante el 2003 despertaron la conciencia en esta parte del país de que nadie podía sentirse absolutamente seguro y literalmente conmovieron a los trabajadores de BANDEC. En efecto, tal como destaca Magda, los colectivos sufren cuando se ven involucrados en un delito —pierden la confianza, el ánimo, el interés—, pues casi todos los trabajadores resultan sancionados, se perjudican económicamente y resultan dañados moralmente al ser señalados por la población, que nunca podrá concebir un hecho delictivo en un banco.

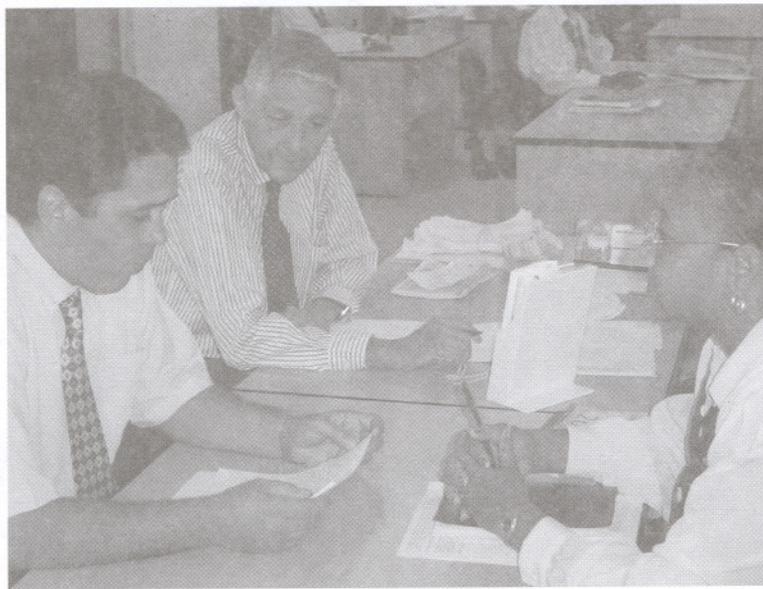
Al interesarnos en el ejemplo de la Sucursal 8641 conocimos que en general la provincia aplica las indicaciones dadas por su Oficina Central y por el Banco Central de Cuba (BCC) sobre el tema del delito y la corrupción, y que han logrado extender la conciencia de que lo primero es conocer al cliente. Supimos que trabajan ahora para lograr que quienes

acudan al banco a efectuar determinadas operaciones a nombre de las empresas sean siempre los mismos, de modo que el bancario pueda definir, desde que esa persona entra a la sucursal, quién es, a quién representa, qué tipo de operaciones acostumbra traer a esta oficina, qué cantidad de dinero mueve, y cuando se vaya de ese rango le llame la atención.

También insisten en que se cumpla la orientación de que se conozca bien el objeto social de cada cliente corporativo, las relaciones de este con otras entidades, sus rutinas financieras, etc. Asimismo, prestan atención a las relaciones de los trabajadores bancarios con quienes acuden a la institución, las cuales han de estar muy bien delimitadas.

Para Magda, si se cumple todo lo previsto se puede evitar en un altísimo porcentaje la comisión de delitos. “No creo que falten regulaciones. En todo caso podrían existir algunos mecanismos que se deben fortalecer, pues no podemos decir que todo esté perfecto. No debemos obviar que trabajamos con personas y algunas veces, desgraciadamente, estas se alejan de la sociedad, toman un camino negativo y se convierten en delincuentes, hacen algo ajeno totalmente al pensamiento de un dirigente o de todo un colectivo y vulneran el sistema apoyándose en la negligencia de alguien que dejó de hacer algo establecido”, dice.

Magda Rodríguez, directora provincial del BANDEC, sostiene que aunque contamos en la eficiencia de los trabajadores, es necesario verificar y controlar todo.



La directora de la Sucursal 8641 mantiene un permanente intercambio con dos puntales de su banco: el gerente comercial Irán Manuel Pérez (primero a la izquierda) y el funcionario de cumplimiento Juan Eduardo Martínez.

TODOS PARA UNO

Raisy Esther Savón Luztonó, directora de la Sucursal 8641 desde hace 5 años, se muestra orgullosa de su banco y de su gente. Su rostro no refleja el cansancio a pesar de que todos laboran intensamente para atender las necesidades financieras de alrededor de 750 clientes de banca personal, unas 50 empresas, ocho unidades presupuestadas, 65 centros de pago y un buen grupo de organizaciones no gubernamentales.

“Este es un banco desemisor, —comenta Raisy—, manejamos diariamente más de medio millón de pesos. Entre nuestros principales clientes figuran la industria procesadora de café y empresas como la de cultivos varios, la mayorista y la poligráfica. Semanalmente recibimos transferencias del exterior, por un equivalente a 25 mil dólares.”

Esos datos no solo confirman las razones para el ajetreo constante, sino también la preocupación de todos para que nadie sucumba ante la tentación de tomar lo que no es suyo.

Interrogada acerca de cómo han logrado evitar hasta ahora que su actividad se vea empañada por la sombra de un delito, Raisy explica que aplican y chequean mensualmente el plan de medidas orientado por el BCC, el cual fue confeccionado a partir de contactos con los diferentes departamentos de la sucursal.

“Este plan se diferencia del de años anteriores en que aquellos eran preparados por el nivel central, indicando qué debíamos hacer. En esta oportunidad nosotros nos reunimos con nuestro funcionario de cumplimiento y pedimos a los trabajadores que colaboraran en la confección de las medidas que debíamos adoptar.

“Dentro de ese plan está contemplado el chequeo diario de todas las operaciones efectuadas en el área de caja y todas en general, o sea, se revisan los cheques y su monto, y se compara la periodicidad tanto de los depósitos como de las extracciones. También aparece en el plan, por ejemplo, la obligación de que antes de efectuar la entrega de dinero para pago de salario se revise que se esté solicitando el monto que ese cliente tiene registrado como normal. Esa fue una propuesta específica del área de cuentas corrientes.

“En el caso del área de cajas surgió la propuesta de velar por la buena identificación del cliente, cumplir con la obligatoriedad de verificar bien todas las formalidades del cheque antes de efectuar el pago y de confirmar que los conceptos para su emisión sean los permitidos por nuestras normas.

“Para el área de Contabilidad se previó el chequeo de las dietas, que estas estén en el orden de lo planificado y que los cheques de gerencia sean vendidos correctamente, entre otras exigencias lógicas.

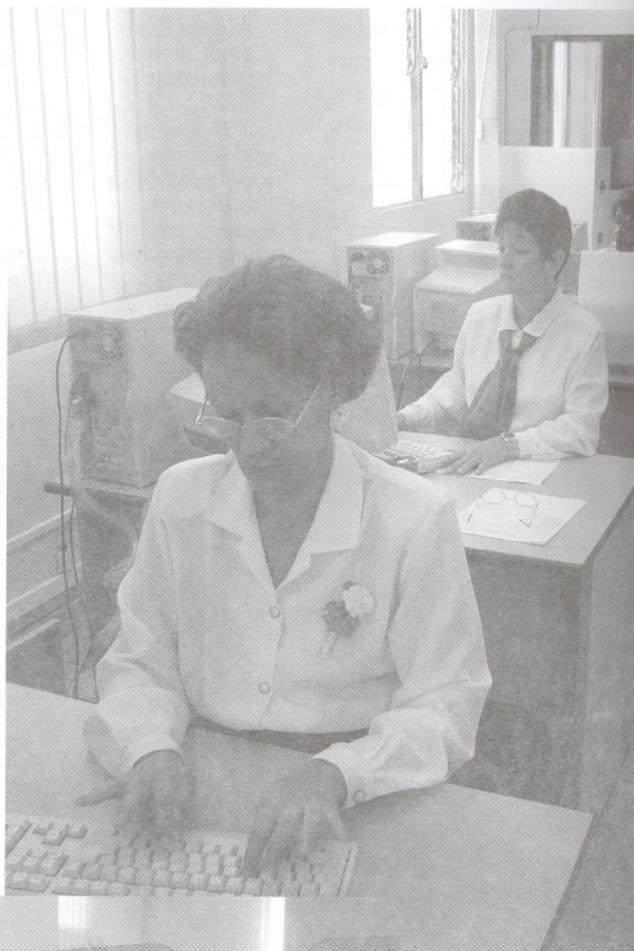
“Además de realizar el chequeo mensual del cumplimiento del plan, nosotros nos reunimos con los trabajadores y les damos a conocer aquellas operaciones que nos comunica el Banco Central de Cuba como sospechosas, para que en un momento determinado ellos puedan detectarlas. Asimismo, impartimos seminarios acerca de las acciones delictivas que se hayan cometido en el país, las estudiamos, vemos videos de operaciones ilícitas y analizamos cómo ocurrieron, y lo más importante para nosotros: cómo se habrían podido evitar.”

— ¿Se podría dar el caso de que un cajero pueda sacar el dinero sin que nadie se de cuenta, en combinación con un familiar?, indago.

Eso no se puede dar aquí, sostiene categóricamente, y argumenta que siempre antes de que el cajero se marche hay que realizarle el arqueo general de su caja, con independencia de si va a regresar o no al día siguiente.

“Eso de que me sentí mal y cerré la caja y me fui, no puede ocurrir aquí. Si la persona se siente mal le pedimos que se siente un ratito y espere a que le hagamos el arqueo. Además, nosotros observamos mucho a los trabajadores y a sus familiares a través del jefe de caja, del supervisor o del mismo funcionario de cumplimiento.

“Contamos con una pro forma que se llama Cajero con-



El cumplimiento de la seguridad informática es un elemento clave en la prevención del delito.

Beatriz, una de las jefas de la línea de cajas asegura que el exceso de confianza es muy perjudicial.

trolado, entre cuyas normas está la observación diaria de la actuación de ese empleado, a qué se dedica, si se demora mucho con los clientes, si lo hace por conversaciones personales o por otro interés. Dedicamos mucho tiempo al área de caja, que es muy vulnerable. Todos los directivos estamos constantemente sobre los cajeros y en general velamos por que todas las operaciones que se realicen sean las adecuadas. Miramos mucho que no existan conversaciones prolongadas con los clientes, pues cuando menos, se desvía la atención del trabajo y se puede generar una diferencia involuntaria.

“No permitimos que el cajero salga de la caja y deje su clave puesta, que no tenga un revisor que se persone para revisar su efectivo y en general procuramos que se cumplan todas las medidas y no dejamos pasar ninguna violación que veamos.

“Por supuesto, hemos conversado con los cajeros y les explicamos que esta observación se hace para protegerlo y para defender lo que defendemos todos: la institución. Desde ese punto de vista ellos han comprendido que no se trata de dudas deliberadas, sino de evitar que pueda ocurrir un delito, incluso, por un descuido suyo. Al final entienden que se trata sencillamente del cumplimiento de las normas existentes, aunque en efecto se puedan sentir un poco presionados.”

En el momento de nuestra visita finalizaba un contacto de trabajo entre la directora de la sucursal, el funcionario de cumplimiento y el gerente comercial.

Por detrás de la línea de cajas, escudriñándolo todo y presta a ayudar, se movía una figura menuda: Beatriz Redwood Iznaga, la jefa de esa área.

Una decena de personas estaban siendo atendidas en el salón, y en el área interna cada uno prestaba atención a sus asuntos. Sobre las mesas solo los papeles imprescindibles, entre ellos, algún manual recién consultado. La palabra estudio no es algo lejano.

La directora insiste en que en la lucha contra el delito es vital el conocimiento que se tenga sobre las regulaciones existentes y, muy en particular, acerca de las normas sobre cobros y pagos, porque esto prepara para actuar ante cual-

Un caso interesante

Hace poco tiempo la Sucursal 8641 del BANDEC en Guantánamo recibió una transferencia por \$16,203.00 MN a favor de una entidad estatal, proveniente de la Sucursal 1861 de San Antonio de los Baños, en la provincia de La Habana, obedeciendo a un depósito en efectivo efectuado por un ciudadano que dijo ser teniente coronel y representante de “AGROFAR V.C.”, por concepto de “compra de chícharos no aptos para el consumo humano”.

Al resultar dudosa la transacción realizada, la Dirección Provincial de Guantánamo procedió a no tramitarla y alertó sobre lo sucedido. La cuenta de la referida empresa estatal fue congelada y se inició una investigación.

En la provincia de La Habana el ciudadano en cuestión se presentó con un carné de identidad que lo acreditaba como vecino de Ciego de Ávila y mostró documentos que lo representaban para efectuar la transferencia bancaria hacia la entidad de Guantánamo.

La sucursal de San Antonio de los Baños verificó con las sucursales de Guantánamo y Villa Clara la existencia de la entidad a la cual el individuo deseaba realizar la transferencia y solicitó comprobar si era cliente de esas sucursales. Ante la evidencia positiva procedió a autorizar la operación.

La funcionaria de cumplimiento de la provincia de La Habana realizó contactos con las direcciones provinciales de Guantánamo y Villa Clara, pudiendo detectar y recopilar, entre otras, las siguientes informaciones:

El ciudadano firmó contrato de compraventa con una empresa de Guantánamo, en representación de la Empresa Agropecuaria del MINFAR, de Ciudad de La Habana.

Presentó documentos que avalaran su legitimidad, con cuño (de una unidad militar) y firma legible.

Sin embargo, entre las incongruencias detectadas se encontraba que la cuenta bancaria reflejada en el contrato pertenece a la Sucursal 4331 en Santa Clara, Villa Clara, perteneciente a la Agropecuaria de las FAR Cienfuegos-Villa Clara, donde informaron que las agropecuarias de las FAR no mantienen relaciones mercantiles de compraventa con terceros y que el citado ciudadano no pertenece a la Unión Agropecuaria de las FAR, y pusieron el caso en conocimiento de los órganos correspondientes de la FAR. En las facturas la cuenta que aparecía era de la Sucursal 4081, Encrucijada, Villa Clara, perteneciente a una Cooperativa de Crédito y Servicio Fortalecida, del propio muni-

cipio.

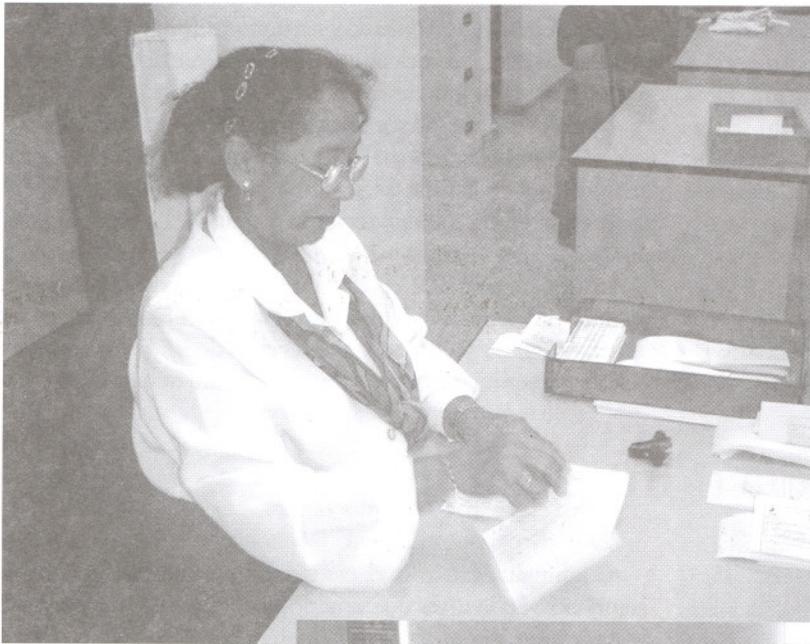
Conjuntamente con el ciudadano en cuestión se presentó otro individuo que anteriormente había tratado de realizar una operación similar en efectivo en la propia sucursal de Guantánamo y que decía ser representante de una Cooperativa de Crédito y Servicios (CCS) en Encrucijada, planteando que se dedicaba a la producción de pienso para puercos. Al verificarse la transacción se conoció que este último ciudadano estuvo asociado a una CCS de Encrucijada, Villa Clara, llegando a ocupar la vicepresidencia de la misma, pero que desde el año 2001 ya no pertenecía a ella y se le había retirado el carné de socio. También se supo que en ese municipio se desconocía la existencia de alguna CCS dedicada a la producción de pienso.

Toda esta información resultó muy valiosa para conocer el modus operandi de quienes eran en realidad unos malhechores y comunicarlo a los funcionarios de cumplimiento del resto de las provincias, con el objetivo de que conocieran de la situación y estuvieran vigilantes ante un presunto hecho similar, así como para ofrecer datos a los compañeros del Departamento Técnico de Investigaciones (DTI) de las provincias de La Habana, Villa Clara, Ciego de Ávila y Guantánamo.

Por la Dirección Provincial de BANDEC en Ciego de Ávila se efectuaron verificaciones en la Oficina del Carné de Identidad y se conoció que el ciudadano que portaba carné de identidad domiciliado en esa provincia mantuvo vínculos laborales en escuelas del municipio, impartiendo la asignatura de Preparación Militar Inicial, y que era posible que esta persona pudiera tener algún grado militar, pero no el que dice representar. Trascendió que uno de los rasgos de su personalidad es que posee un gran poder de persuasión, por lo cual es capaz de prometer cualquier cosa y obtener de las personas con las que se relaciona lo que desee; además, tiene la obsesión de vestirse de verde olivo con grados militares.

El funcionario de cumplimiento de Ciego de Ávila circuló a todas las direcciones provinciales del BANDEC la foto del individuo, así como los datos recogidos, con el objetivo de reconocer a la persona que se encontraba realizando actividades delictivas y de alertar a toda la red de oficinas.

Al presentarse nuevamente los dos ciudadanos en la provincia de Guantánamo a cobrar la operación realizada, el banco informó al DTI. Fueron detenidos y confesaron su delito.



En los bancos todo ha de ser orden y disciplina.

quier situación extraña. Por eso en la 8641 la capacitación tiene lugar por departamentos, semanalmente. El de cajas, digamos, la realiza los sábados, día que les resulta más holgado a su personal. También se vela por la capacitación en el puesto de trabajo. Cada trabajador debe revisar su manual y re-

leer acerca de las operaciones que realiza, porque el organismo efectúa cambios y es preciso mantenerse actualizado.

Raisy añade que aquí funciona un Consejo Técnico de Prevención, el cual tiene a su cargo el análisis de cualquier situación anormal por pequeña que sea, y posibilita sugerir de forma colectiva qué nueva medida adoptar.

Asimismo, considera que ha resultado muy positiva la decisión de nombrar un funcionario de cumplimiento en la sucursal, criterio que Eduardo Juan Martínez Pérez, el compañero designado, comparte plenamente.

Él explica que el centro de su labor es la lucha contra el delito, la prevención, para lo cual revisa sistemáticamente la actividad de las empresas, sus extracciones de efectivo, sus pagos, y toma las medidas pertinentes en cuanto observa una operación no frecuente.

“Diariamente reviso las operaciones de la víspera, tanto los débitos como los créditos que se tramitaron del sector empresarial y privado; atiendo las extracciones de ahorro, miro la frecuencia con que viene el cliente, el monto del dinero, su procedencia, en el caso de grandes depósitos; todo con la mayor discreción y profesionalidad para que los clientes no se sientan molestos. Reviso los cheques y todos los efectos que llegan a la sucursal para su tramitación des-

pués que pasan por su proceso normal. Verificamos hasta la firma de los cheques.

“Ahora mismo tenemos un caso de una operación sospechosa con moneda libremente convertible que está en proceso de investigación por el monto considerable y la frecuencia de las transferencias que recibe y emite ese cliente. También estudiamos un cliente que efectúa muchas operaciones de compras de carne de cerdo y productos agropecuarios al sector privado. Nos reunimos con la dirección de la empresa y ellos nos explicaron los controles que aplican y sus actividades. Nuestra función es alertar y prevenir, y lo hicimos.

“Este no es un trabajo agobiante, aunque sí de mucha precisión”, alega.

Este funcionario de cumplimiento —una

persona de 60 años, con una rica trayectoria laboral— advierte que la creación de esta plaza no libera a los demás de su trabajo ni de sus responsabilidades. Es imposible que solo un hombre pueda impedir el delito y eso tiene que ser obra de todos: los supervisores, los jefes de departamentos, los cajeros, los operativos...

Los dos clientes entrevistados, representantes del Grupo Empresarial de la Construcción de Guantánamo, del MICONS, aseguraron a nuestra Revista que

mantienen las mejores relaciones con esta sucursal del BANDEC, donde aseguran recibir siempre un buen trato, y percibir el interés por que las extracciones se realicen con la debida protección. Alfredo Fernández García, jefe del Departamento de Tesorería de esa entidad, sostiene que los mantienen informados sobre las resoluciones y las disposiciones bancarias que les competen y que todo este rigor no los perjudica, por el contrario.

Reynaldo Cuña Peral, director económico, acota que el personal de la 8641 se caracteriza por su ética y su alto nivel profesional. “Siempre hemos obtenido de ellos la respuesta adecuada sin dejar de exigir lo que establece la política bancaria. Lejos de disgustarnos nos alegramos de que contribuyan a imponer la disciplina económica que necesita el país.”

En efecto, el esfuerzo mancomunado es el que hasta ahora ha impedido que la sucursal haya podido ser implicada en actividades ilegales, como intentaron hacer hace poco sujetos inescrupulosos que fueron debidamente descubiertos. Y ese espíritu de colectivismo impulsa a una parte de las muchachas a romper el silencio reinante con un criollísimo ¡Solavaya! cuando se les habla de robos. ¡Qué va —afirman—, aquí eso nunca sucederá!



CIBE

representó a la banca en INFO 2004



El Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE) representó a la banca nacional y a sus necesidades informativas durante el recién celebrado Congreso Internacional de la Información INFO 2004, que contó con la asistencia de unos 300 profesionales de más de una docena de países.

Como es ya tradicional, el CIBE contó con un stand en la sala principal del Palacio de las Convenciones, donde mostró las diversas publicaciones que realizan los bancos e instituciones financieras no bancarias cubanas, como parte de su esfuerzo por dar a conocer la creciente calidad de sus servicios. Asimismo, fueron llevados reportes anuales, plegables y posters que muestran el quehacer de los bancarios.

Especial atención despertó la Revista del Banco Central de Cuba, por el valor de los artículos que sistemáticamente publica acerca de la economía nacional y el panorama financiero y macroeconómico en general de otras partes del mundo.

Tal como expresara el doctor Wenceslao Carrera, viceministro de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente, en la apertura del Congreso, Cuba realiza enormes esfuerzos organizativos e inversionistas para masificar el saber y desarrollar una cultura general, que integre y haga efectiva la aplicación de los conocimientos adquiridos por la sociedad en beneficio de todos.

Carrera enfatizó, además, en que este tipo de evento debe facilitar la búsqueda de métodos y vínculos que allanen el camino hacia una integración real y práctica, capaz de borrar las enormes desigualdades existentes hoy en el mundo de la información y, con ello, erradicar también la dependencia de quienes por falta de recursos humanos y tecnológicos solo pueden aspirar a consumir los productos de otros. Frente a tan complejo panorama, subrayó, Cuba se ha propuesto potenciar los conocimientos y la inteligencia desarrollada por nuestro pueblo, para que el país sea actor y no espectador en esta nueva era digital.

Por su importancia el evento recibió una amplia cobertura de prensa, destacándose de forma particular las refe-

rencias a la mesa redonda que debatió el tema de la brecha digital existente en el mundo, donde el 15 por ciento de las naciones con ingresos más altos posee el 55 por ciento de las líneas telefónicas fijas, el 65 por ciento de los usuarios de la telefonía móvil y el 74 por ciento de los que emplean la red de Internet.

Solo 680 millones de personas, de más de seis mil 350 millones de la población mundial, trascendió, tienen acceso

a Internet, lo cual contrasta con el dominio en ella del idioma inglés, que acapara el 75 por ciento de los contenidos en las páginas web.

El programa de INFO 2004, efectuado del 12 al 16 de abril último, incluyó mesas redondas, simposios, talleres, seminarios y conferencias magistrales. Entre las personalidades asistentes figuraron los doctores Aristides Medina, director de la Biblioteca Nacional de Venezuela, y el doctor Andrei Zemskov, director de la Biblioteca Rusa de Ciencia y Tecnología.

Los Congresos INFO sesionan en Cuba desde 1988 y esta edición incluyó en el Palacio de las Convenciones el II Simposio sobre la gestión de información en la inteligencia organizacional y del conocimiento, el Taller de tecnologías y softwares de punta, y el Seminario sobre la producción científico-tecnológica. (Fotos: Ascanio Álvarez)

Los campesinos saben que no pueden perder la Revolución

Sostiene Orlando Lugo Fonte, líder del campesinado cubano, a propósito del 45 aniversario de la firma de la Ley de Reforma Agraria.

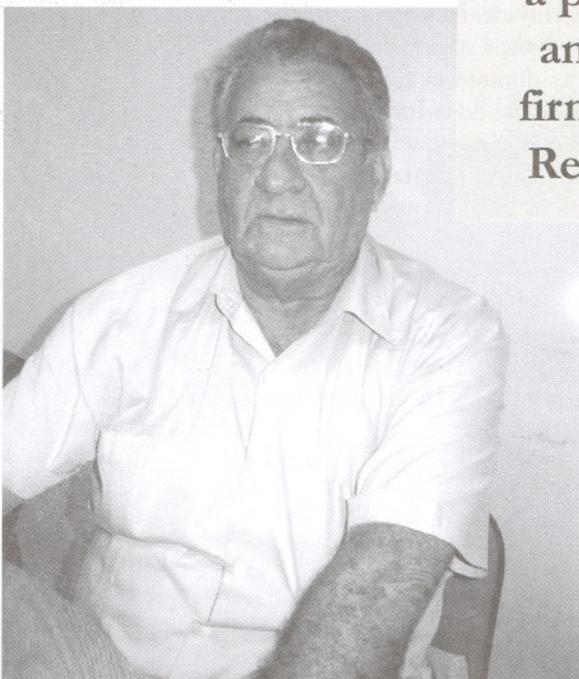
Cada año nuestro país festeja junto a los campesinos la llegada del 17 de mayo, cuando se conmemora el aniversario de la proclamación de la Ley de Reforma Agraria y el Banco Central de Cuba es uno de los organismos que toma parte activa en los agasajos, toda vez que la banca nacional sostiene una relación especial con los hombres y mujeres del campo, fundada en los principios de justicia social y humanismo que distinguen la obra de la Revolución.

Para llevar el tema a nuestros lectores conversamos con Orlando Lugo Fonte, presidente de la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños, organización no gubernamental que agrupa a unos 325 mil miembros, cifra que incluye tanto a quienes integran las cooperativas de producción agropecuaria (CPA), las cooperativas de créditos y servicios (CCS), y los campesinos individuales, como a unos 150 mil usufructuarios de tierras.

En la actualidad, los campesinos (se excluyen las empresas agropecuarias estatales y las UBPC) producen el 95% del tabaco, las tres cuartas partes del maíz, una buena parte de los frijoles y de la carne de cerdo, más de la mitad del café, el cacao y las hortalizas y casi el 50% de las viandas, con lo que ha demostrado su alta productividad. Esta ha sido su respuesta a las transformaciones operadas en la nación a partir de 1959, las que siempre han tenido en cuenta los intereses y necesidades del campesinado.

— Le invito a comenzar esta conversación acerca de la importancia histórica de la proclamación de la Reforma Agraria a partir de un ejercicio de reflexión sobre tres términos que sin dudas le resultarán sumamente conocidos: latifundio, aparcerero, y desalojo.

“Latifundio en Cuba es una especie de término de terror. Habían latifundistas que tenían muchas caballerías de tierra, en ocasiones miles; algunos nunca habían visto todas sus tierras, otros venían muy poco, pues eran administradas por capataces o administradores, quienes eran también tremen-



lista que tenía una gran extensión de tierra que se dedicaba a la producción de tabaco y la cría de ganado. A los jornaleros nos pagaban salarios míseros, no teníamos trabajo seguro nunca. Si el latifundista era tabacalero teníamos trabajo 3 ó 4 meses, el resto del año teníamos que salir a buscar ocupación con otro latifundista, o irnos a hacer carbón.

“Conocimos lo que se llamaba ‘rebajar’, que consistía en que a medida que se iba acabando el trabajo en una finca se iban despidiendo a los jornaleros. Era muy dramático escuchar al capataz decirle a alguien “mañana no vengas”, pues se sabía que al día siguiente la familia de aquel hombre no iba a comer.

“El latifundista daba tierras en aparcería, o sea, traía al hombre para que le trabajara la tierra. En algunos casos se llegó a la aparcería de mesa, o sea, el latifundista le daba almuerzo y comida, y a cambio debía darle la mayor parte de lo que producía.

“La figura del arrendatario era también muy triste. El hombre y su familia trabajaban la tierra, que nunca llegaba a ser suya. El campesino sembraba, pero no podía cosecharlo todo. A veces la familia del arrendatario se moría de hambre, incluso habiendo alimento por sacar allí, pues no podía sacar el surco.

“Sobre el desalojo: no puede haber algo más denigrante.

Por suerte, en mi vida de campesino, en San Luis, Pinar del Río, no presencié un desalojo, pero sí vi que algunas personas que tenían tierras arrendadas o en aparcería, recibieron las llamadas cartas de requerimiento, por las cuales les hacían una advertencia para que se fueran del lugar. La mayoría de las personas humildes optaban por irse y buscaban donde reubicarse, a la orilla de un río, un pedacito de tierra cualquiera para hacer una casita, como nos ocurrió a nosotros.

“Yo recuerdo que a mi papá le mandaron una cartica informándole que su contrato cesaría y recuerdo cómo luchó para encontrar un rinconcito allá en una lomita, para que otro capitalista le dejara hacer la casita, donde finalmente se metió toda la familia. Si tenían que requerir por segunda vez, entonces actuaba la guardia rural.

“Otros tuvieron la desgracia de que les sacaran los muebles, los muchachos y los ancianos para el camino real.

“Esos tres términos te los puedo describir de esa forma porque los conozco bien.

“La vida del campesino era extremadamente difícil porque tenía que pagar renta.

“No es como ahora, que todo lo que se produce tiene precio y tiene venta. Antes si sembraba boniato, podía ser que se lo tuviera que comer sin sal porque no encontraba cómo venderlo y no tenía dinero para ir a la tienda a comprar un puñado de sal.

“Recuerdo que cuando en mi casa una puerca paría, los mejores cerdos había que marcarlos. Mi mamá les hacía una marca en una oreja, y se decía que aquel animal era para una desgracia familiar, o sea, para venderlo por si un muchacho se enfermaba.

“Y aun así, como se sabía que la venta era por una necesidad muy grande, por una emergencia, lo pagaban a precios ínfimos.

“Si un niño caía con vómitos y diarreas, para donde primero había que correr era para el corral del puerco, pues si uno no llevaba los tres pesos en la mano, el médico no consultaba. Eso es algo que uno no concibe ahora. Comprar la medicina era la otra tragedia, hubo quienes tuvieron que vender la vaca de leche.

“Los campesinos vivían con una zozobra increíble. Hoy los campesinos duermen a pierna suelta, sin preocupación, pues qué preocupación puede tener si vive y trabaja en una tierra que es de él, tiene productos para vivir él y su familia, si tiene mercado seguro para ese producto, tiene precios seguros y altos; si tiene problemas para comprar los insumos para la cosecha, va al banco y este le da créditos con bajos intereses. Si él quiere asegura su cosecha, de modo que si viene un ciclón él puede seguir durmiendo, pues el seguro paga las afectaciones. Si su hijo está en edad de ir a

la escuela, va, pues allí hay un maestro y un pupitre esperándolo; si tiene un familiar enfermo se lo atienden y si hace falta ingresarlo, se lo ingresan, y que todo esto no le va a costar un centavo.

“El campesino vive tranquilo, feliz. Más del 90% de los campesinos tienen hoy electricidad, refrigerador, televisor, tienen fuentes de agua, carreteras, caminos.”

– **Acerca de la Ley de Reforma Agraria el Comandante en Jefe Fidel Castro ha afirmado que fue a partir del 17 de mayo de 1959 cuando Cuba comenzó a ser verdaderamente de los cubanos, y dicen algunos que lo que los yanquis no le perdonan a los revolucionarios fue justamente que los sacaron de los campos de Cuba, pues solo 13 compañías norteamericanas poseían el 80% del área cultivable del país...**

“Es cierto, las mejores tierras cultivables de Cuba y la mayor cantidad estaban en manos extranjeras cuando triunfa la Revolución. Casi toda la antigua provincia de Oriente

pertenece a empresas extranjeras, fundamentalmente de Estados Unidos. El 17 de mayo de 1959 es cuando Cuba comienza a ser verdaderamente de los cubanos, pues cuando la Revolución llega al poder el 1ro de enero, pone fin a la dictadura y comienza a elaborar leyes revolucionarias para cambiar el país, pero en tanto, esas compañías están allí, ocupando esas tierras que compraron a precios irrisorios y que dicen son suyas. Los cubanos se hacen due-



ños de su tierra solo con la Ley de Reforma Agraria, por la que esas tierras en manos de extranjeros pasan a ser de los cubanos, pues contemplaba que a todos los latifundistas, personas naturales o jurídicas, se les dejaba 30 caballerías de tierra como máximo. El resto pasaba a manos de campesinos arrendatarios o aparceros donde los hubiera, a ellos —que fueron 200 000— se les entregaba el título de propiedad de la tierra. Las que quedaban pasaron a manos del pueblo a través de la formación de las empresas agropecuarias, con obreros agrícolas asalariados con la garantía de tener trabajo los doce meses del año y con salarios superiores. Así comenzó a cambiar la vida en el campo.

“Aquel fue un proceso difícil, pues muchos latifundistas no se resignaron y se fueron del país abandonándolo todo, pero otros, sobre todo cubanos muy ricos, convirtieron sus fincas en guaridas de la contrarrevolución. Ello condujo a que el 3 de octubre de 1963 se decidiera hacer la Segunda Ley de Reforma Agraria, con solo dos artículos, rebajando la cantidad de tierra de 30 a 5 caballerías. A los contrarrevolucionarios se les intervino toda la tierra. Recordemos que la invasión de Girón se produjo en 1961 y que luego se dan los alzamientos de bandidos en zonas montañosas, sobre todo en el Escambray, donde tomaron fuerza. Aque-

llos bandidos asesinaron campesinos y cometieron numerosos abusos.”

– En diversas entrevistas usted ha mencionado a la banca revolucionaria entre los sectores que han contribuido a la transformación de nuestros campos. ¿Cómo percibe el campesinado su relación con los bancos?

“Es muy difícil en nuestro país que un campesino vaya al banco y no se le otorgue un crédito, por supuesto, hay regulaciones que protegen a ambas partes y los intereses son ahora más altos para quienes representan un riesgo mayor.

“A veces cuando una cooperativa o un campesino no reúne todas las condiciones para que se le otorgue un crédito, se buscan alternativas y a veces, incluso, logramos que alguna empresa le sirva de codeudora para ese crédito.

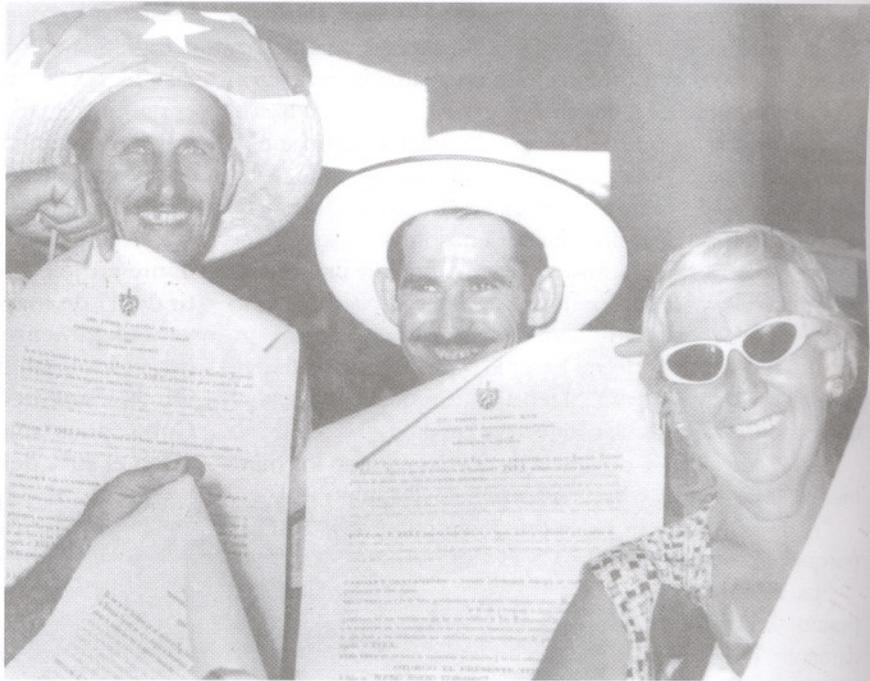
Siempre aparecen soluciones, lo mismo para el pago de deudas que para la obtención de nuevos financiamientos, pues el objetivo es que el campesino no deje de producir, de explotar la tierra. Para ello también contamos con la ayuda de los ministerios de Finanzas y de Agricultura.”

– ¿Cómo ha transitado el campesinado por el período especial?

“Sinceramente debemos decir que el sector que menos ha sentido el período especial es el de los campesinos, pues una de las cosas que más ha golpeado al país en este lapso ha sido la falta de alimentos para el pueblo. Los campesinos, por ser dueños de la tierra, siempre han tenido los alimentos. Hubo una época, a inicios del período especial y antes de la apertura de los mercados agropecuarios, en que la población de las zonas urbanas salía a comprar al campo lo que necesitaba. Era posible ver a la gente en bicicleta, con sacos o una caja, ir por la carretera rumbo al campo, donde hacía la fuerza para que les vendieran.

“Muchas veces el campesino vendía, no por ganar dinero, sino porque se daba cuenta de que tenía delante a alguien que venía a buscar algo para darle de comer a su familia. Se dio una situación complicada, insostenible, hasta que surgió la idea de los mercados, primero de oferta y demanda, a los que el campesino podía llevar sus productos, a reserva de los contratos que había hecho con Acopio para garantizar la canasta básica y el consumo social. Eso se ha ido perfeccionando. Hoy contamos con los mercados agropecuarios estatales que administra el Ministerio de la Agricultura, donde los precios tienen un tope, y se han dejado los mercados de oferta y demanda a los que el campesino, como regla, no está acudiendo, aunque por ley puede hacerlo.

“No obstante, para producir ha habido que hacer mucho esfuerzo. Hubo que cambiar formas y mecanismos de producción. Los campesinos tienen hoy en su poder 27 000 tractores, que sistemáticamente recibían combustible, porque lo había. Con la entrada del país en el período especial se dejaron de recibir las cantidades de combustible de antes, y se vieron sensiblemente afectados los productores. Hubo que echarle garra a los bueyes. Hoy tenemos casi 200 mil yuntas de bueyes. En Pinar del Río, donde se siem-



bran 1 600 caballerías de tabaco, el 92% de esa tierra se prepara con bueyes. Esa tierra antes se preparaba con tractores.

“Los campesinos han tenido que hacer, indudablemente, un gran esfuerzo. Digamos, por ejemplo, que el riego con diesel está sensiblemente afectado, se ha limitado la posibilidad de electrificar las fincas de los campesinos, debido a las restricciones que debemos afrontar respecto a las inversiones. La tierra que no se riega rinde menos. Había cooperativas que rotaban la tierra 2,5 veces al año, pues tenían maquinarias, sacaban una cosecha y rápidamente estaban sembrando otra vez. Hoy no puede ser así. No es lo mismo roturar una caballería de tierra con un tractor que con una yunta de buey. Se han afectado los rendimientos. Para mantener o incrementar la producción hay que sembrar más tierra. Hemos tenido y tenemos muchas dificultades con los plaguicidas químicos, y hemos tenido que aprender a usar los plaguicidas biológicos.

“A partir de esta situación de crisis han empezado a surgir nuevas ideas. Surgió la idea de fortalecer las cooperativas, de venderle los tractores y los camiones a la cooperativa, no al campesino, de modo que el equipo no esté subutilizado y con un equipo se le puede prestar servicio a varios campesinos; de las grandes empresas del Estado que no era posible mantener se crearon las UBPC, se entregó tierra en usufructo a más de 50 000 familias. Se han adoptado medidas que han conducido a una revolución agraria amparada en las leyes de la reforma agraria.

“El Estado revolucionario ha respaldado excelentemente bien al campesinado siempre. Antes de existir la empresa de seguros estatales, no hubo un campesino que quedara desamparado. Venía un ciclón, se tasaban los daños y el Estado se hacía cargo; venía una sequía, se tasaban los daños y el Estado se hacía cargo. Cada vez que hemos tenido una cooperativa con problemas financieros hemos hecho un análisis de su actividad económica, vemos las posibilidades de pago y buscamos alternativas.

“Te puedo asegurar que así es como tiene que ser, porque en el mundo se habla mucho de reforma agraria, pero nadie ha hecho una reforma agraria tan profunda como la nuestra. Profunda no solo porque se le dio la tierra a los

campesinos, sino porque además de eso ha habido una voluntad histórica del gobierno revolucionario de apoyar a ese campesino con precios, créditos, mercados seguros, seguro estatal, beneficios sociales, carreteras para sacar sus productos. Sin todas esas cosas el campesino estuviera hoy muriéndose de hambre, no pudiera explotar esa tierra, aunque se las hubieran dado. Por eso en Cuba la reforma agraria ha sido verdadera.”

– Una buena parte de los campesinos son jóvenes y, por tanto, no vivieron el pasado de explotación a que hemos aludido. Como el resto de los cubanos, disfrutaron de beneficios que merecen y que forman parte del sistema de justicia social por el que muchos cayeron. Podría suceder que no valoren cuanto tienen. Usted, que está tan cerca de ellos, ¿puede decirnos cómo son los nuevos anapistas, cuáles son sus expectativas y metas actuales?

“Los campesinos no han olvidado aquel pasado y se ha ido transmitiendo de generación en generación ese espíritu de cuidar las conquistas. Te lo aseguro.

“El campesino ha heredado de sus antecesores esa cultura humana, esas relaciones sociales, ese espíritu de compañerismo, esa valentía al enfrentar los problemas y decir las cosas, esa solidaridad humana. El campesino de hoy vive en circunstancias muy diferentes. Cuando triunfó la Revolución el 60% de los campesinos era analfabeto y hoy es muy difícil encontrar uno solo. Tenemos miles y miles de compañeras y compañeros que son o graduados universitarios o técnicos medios en diferentes especialidades. Cualquiera campesino tiene como mínimo doce grado, aunque trabaje con una yunta de bueyes. O sea, ese ya no es el campesino de antaño que creía que no tenía valor, hoy sabe que lo tiene. Existe un grupo grande de campesinos que son diputados a la Asamblea Nacional del Poder Popular, tienen un asiento en el parlamento, saben discutir leyes, hablan sobre las leyes, otro grupo de más de cien son delegados a las asambleas provinciales del Poder Popular, y tenemos como 600 que son delegados de circunscripciones y delegados a las asambleas municipales del Poder Popular y hay un grupo de 13 campesinos que son asesores del Comandante en Jefe, y hay que ver, sin embargo, con qué

sencillez, con qué modestia esos campesinos recomiendan las cosas.

“El campesino de hoy no es el de ayer, pero sabe, está consciente de que no puede perder la Revolución, porque si se pierde, ya no hay más reforma agraria, vuelven los latifundistas, si se acaba la Revolución no hay más créditos bancarios, ya no hay más vivienda, ya no hay más mercados seguros. Ellos lo saben de verdad y por eso te digo que no hay una tarea grande en la que no participen nuestros campesinos, lo mismo una marcha, una tribuna abierta, que en tareas específicas para la defensa, como preparar el teatro de operaciones.

“Y tienen muchas iniciativas. Por ejemplo, hace un tiempo, a una cooperativa de La Habana se le ocurrió entregarle gratuitamente una serie de productos a un hogar materno (206 existen el país, por los cuales pasan unas 23 000 a 25 000 embarazadas cada año). Fui a ver esa experiencia y en la conversación con los campesinos les recomendamos que cobraran ese servicio, pero ellos no estuvieron de acuerdo. Esa iniciativa se extendió a todos los hogares maternos. Les llevan viandas, frutas, hortalizas, algunos cárnicos y no aceptan cobrarlo.

“En cada cooperativa hay un médico y una enfermera que reciben todas las atenciones de los campesinos, pues sabemos qué sería de nosotros sin la Revolución. Estamos conscientes de que esto que tenemos no lo podemos perder y por eso están dispuestos a morir.”

– Desearía por último que mencionara cuáles son las tareas más importantes de la ANAP en estos momentos.

“La primera es producir de todo, bastante y con calidad, a pesar de las limitaciones con los insumos, el fertilizante, los lubricantes, el combustible. Producir con eficiencia y que esa producción vaya a los lugares donde más le interesa al pueblo y a la economía. Ese es un problema de principio, de ética revolucionaria. La otra tarea es mantener la unidad, lograr que funcionen bien las estructuras de la organización, que haya una ayuda mutua entre las cooperativas, las CCS y las UBPC, que haya disciplina, que haya consagración al trabajo.

“También es importante lograr el apego y el respeto a las leyes. No hacer nada que sea ilícito. Nosotros estamos haciendo un proceso fuerte; los propios problemas que se presentan en la actualidad han penetrado en nuestro país y en los últimos tiempos se ha manifestado indisciplina y se han cometido errores; en algunos casos no se ha respetado la ley y estamos obligados a combatir eso, pues si no lo hacemos, lo que no es hoy un gran fenómeno puede convertirse en un elemento irreversible de consecuencias inimaginables para la Revolución. Todo país tiene que trabajar con leyes, pero Cuba, tan pegadita al imperio yanqui, es el país donde más tiene que respetarse la ley y donde más disciplina tiene que haber.”



(Fotos: Cortesía de la Revista Bohemia)

Factores que influyen en la determinación del riesgo de crédito bancario

Maritza Yera Cano, Pedro Pablo Castro Pérez,
Milagros González Cabezas y Gisela Domínguez Perera*

Si se tiene en cuenta que entre las actividades bancarias la concesión de créditos es la más importante, se comprenderá que la gestión del riesgo de crédito continúa siendo la de mayor relevancia dentro de la misma. La inversión crediticia representa en la actividad de una institución financiera más del 50% de su inversión total; de ahí que al no existir crédito sin riesgo, resulte de vital importancia estudiar y minimizar la incertidumbre al conceder los préstamos.

Para lograr lo anterior es necesario conocer los factores de diversa índole, que influyen en el riesgo crediticio. Estos son heterogéneos, y aunque existen algunos de carácter general, en su gran mayoría se individualizan por tipo de cliente. Además de conocer estos factores, resulta valioso poder calcular la magnitud del riesgo, es decir, cuantificarlo para sobre esa base adoptar decisiones adecuadas.

En el contenido del presente trabajo se abordan los aspectos referidos con anterioridad y los objetivos que se persiguen son:

1. Profundizar en los conocimientos teóricos acerca de la gestión del riesgo crediticio.
2. Formular los principales factores que para un conjunto de clientes influyen en la magnitud del riesgo de crédito.
3. Establecer un método sencillo para determinar la cuantía del riesgo de crédito.

Para lograrlos fue necesario consultar y estudiar toda la bibliografía a nuestro alcance, entrevistar a clientes para formular los factores que inciden en el riesgo de crédito, ponderarlos determinando aquellos que son más influyentes, y aplicar la teoría de las probabilidades en forma muy elemental para la determinación del riesgo crediticio.

Este trabajo no es una idea totalmente acabada, de él se pueden derivar otros en los cuales se agrupe una mayor información y se puedan correlacionar factores y establecer pronósticos del riesgo antes del otorgamiento de un nuevo crédito, e, incluso, establecer relaciones riesgo de crédito-rentabilidad, lo cual permitiría una mayor profundización en esta temática.

Sin embargo, se muestra la conveniencia y factibilidad de utilizar la información que se archiva a veces sin otro motivo que no sea el de cumplir una orientación, o estar prestos a su revisión por parte de auditores u otro personal de mayor jerarquía. También nos recuerda los conocimientos adquiridos como estudiantes y la forma de emplearlos de una manera muy elemental. En resumen, nos pone a pensar sobre el asunto que constituye una materia virgen en nuestro sistema bancario.

ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE EL RIESGO CREDITICIO

El riesgo de crédito bancario se define como la probabilidad de que se presenten problemas en la recuperación parcial o total de un desembolso realizado en una operación crediticia, o de que la entidad tenga que hacer frente a garantías presentadas ante terceros por cuenta de sus clientes.

Esta probabilidad está dada por la incertidumbre acerca de los factores y variables que pueden afectar en el futuro a los clientes y hacen peligrosa la inversión bancaria.

En la actividad bancaria, crédito se equipara con confianza, ya que sin confianza no hay crédito. Esta confianza se concreta cuando la entidad financiera entrega, promete la entrega de dinero a sus clientes o bien la entrega de bienes valorables en dinero, con el objetivo de recuperar siempre el importe prestado.

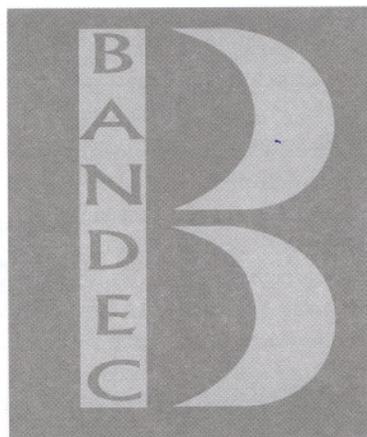
Como causas del riesgo de crédito se destacan:

- Insolvencia del acreditado.
- Defectos jurídicos en la formalización.
- Errores operativos en la tramitación.

Por otra parte, el riesgo de crédito bancario puede clasificarse sobre la base de los siguientes criterios:

Tipo de operación

- | | |
|--------------------------|------------------------------|
| Riesgo de efectivo | - Descuento comercial. |
| o por salida de efectivo | - Créditos y préstamos. |
| Riesgo de firma | - Descubiertos y sobregiros. |
| | - Avales y garantías. |



BANCO DE CRÉDITO Y COMERCIO

o sin salida de fondos - Créditos documentarios.

Tipo de cliente

Segmento empresarial - Pequeñas y medianas.
- Empresas (PYMES).
- Grandes empresas.

Segmentos particulares - Empleados.
- Profesionales y autónomos.
- Otras clasificaciones.

Además, existen otras clasificaciones, según criterios comerciales o de otra índole, por ejemplo:

Por sectores:

- Sector privado.
- Sector público.
- No residentes.

Por las garantías:

- Garantías de tipo personal.
- Garantías de tipo real.

Por la situación de riesgo morosa o de dudoso cobro:

- Al corriente.
- Vencida.
- Fallida.

En la actividad bancaria siempre los conceptos de riesgo y crédito son inseparables. El crédito ideal sería aquel que dé una seguridad total o un riesgo nulo, pero en la práctica eso es casi imposible: **NO HAY CRÉDITO SIN RIESGO.**

Sucede que para las entidades financieras no es suficiente recuperar el dinero prestado, sino que, además, deberá obtener un rendimiento por las funciones de intermediación y por la asunción del propio riesgo de crédito.

Se establece como:

Condición necesaria ---- Recuperar el dinero prestado.

Condición suficiente ---- Recuperar el dinero
+ beneficio por la operación.

Es decir, al binomio riesgo-crédito habrá que incorporar el concepto de beneficio o rentabilidad de las operaciones de intermediación.

La operación crediticia se desarrolla en la intersección del riesgo-seguridad-rentabilidad.

Claro está, a menor riesgo más seguridad, pero menos rentabilidad; a menos seguridad, se origina un mayor riesgo y, por consiguiente, se espera que exista una mayor rentabilidad de la operación crediticia.

Como alternativas de la gestión del riesgo se pueden formular las siguientes:

Si la seguridad de la operación crediticia es ALTA.

El riesgo será generalmente BAJO.

La rentabilidad esperada es BAJA.

Si la seguridad de la operación disminuye, es decir, es BAJA.

El riesgo será generalmente ALTO.

La rentabilidad a recibir tendrá que ser más ALTA.

Lo ideal para la entidad será que la seguridad fuese ALTA.

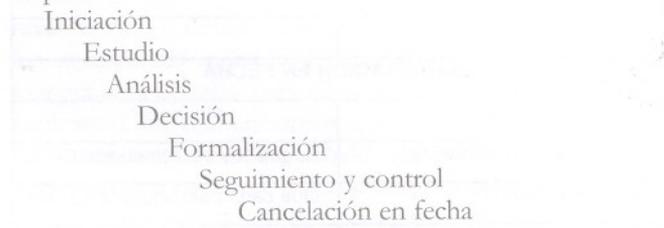
El riesgo fuera muy BAJO.

La rentabilidad conseguida fuera ALTA.

Sin embargo, la realidad hace que a mayor competencia

la seguridad disminuya; por el contrario, el riesgo aumenta y la rentabilidad se mantiene cada vez más baja.

El éxito de una operación crediticia para reducir al máximo su riesgo, dependerá de si la misma está bien o mal hecha en todas y cada una de sus etapas y fases. La radiografía de una operación se puede resumir en las siguientes etapas:



INICIACIÓN	
Bien hecha	Mal hecha
* Presentación de solicitud completa.	* Actuar con prisas.
* Propuesta única.	* Hacer favores.
* Apertura clara de expediente.	* Ceder a presiones injustificadas.
ESTUDIO	
Bien hecho	Mal hecho
* Por encima de todo atender a la capacidad de reembolso.	* Las garantías por encima de otros factores.
* Atender también a la capacidad de pago.	* Atención desmedida a la finalidad y en el caso de empresas, "al ladrillo".
* Buscar preferentemente la rentabilidad del cliente.	
* Las garantías siempre como complemento.	
ANÁLISIS	
Bien hecho	Mal hecho
* En el caso de empresas, análisis de los estados económico-financieros.	* Estados económico-financieros atrasados, sin firmas y, en su caso, sin registrar o auditar.
* Además, completo análisis de los indicadores de gestión.	* Declaraciones de bienes no contrastados.
* En el caso de particulares, cuando sea posible los mismos y, además, declaraciones de bienes contrastados.	* Ausencia de verificaciones catastrales y similares.
	* Ausencia de certificados y similares.
DECISIÓN	
Bien hecha	Mal hecha
* Coherencia de la solicitud con el destino del crédito.	* Independizar la operación del cliente.
* Coherencia de la operación con el cliente.	* Pretender máxima rentabilidad en cada operación a toda costa.
* Coherencia con la política crediticia de la entidad.	* No atender a la política de créditos de la entidad.
FORMALIZACIÓN	
Bien hecha	Mal hecha
* Atención a los aspectos jurídicos de los contratos.	* No recoger las condiciones económicas aprobadas.
* Verificación previa de determinadas garantías.	* No verificar.
* Bastanteo de poderes.	* No salvar posibles errores.

SEGUIMIENTO Y CONTROL	
Bien hecho	Mal hecho
* Atención señales de alerta.	* No prestar atención a señales de alerta.
* Actualización continuada de informaciones.	* Olvidar el control.
* No desconectar con el cliente.	
* Seguimiento del sector.	
CANCELACIÓN EN FECHA	
Bien hecho	Mal hecho
* Positiva y con rentabilidad.	* Negativa y sin rentabilidad.
* En hora buena.	* Que cada palo aguante su vela.
* Operación bien hecha.	* Mirar con lupa las renovaciones.
	* Deuda vieja, deuda muerta.

Para conseguir una buena operación se deben tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

Para una buena solicitud

- Desechar la idea de "hacer un favor" a los clientes o viceversa.
- Ofrecer alternativas al cliente que se adapten mejor a sus necesidades.
- Pensar en el riesgo como si el dinero y la rentabilidad fuesen propios.
- Vigilar las solicitudes de clientes poco preocupados por las condiciones.
- Asesorar al cliente.

Para un buen uso de la información

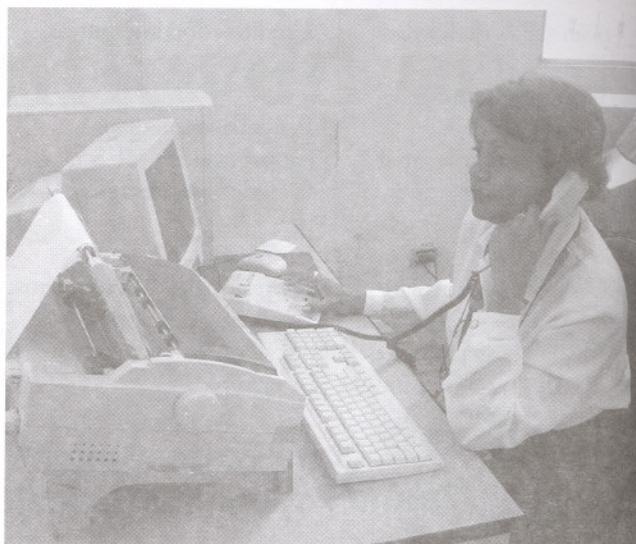
- Solicitar una información completa y, de ser posible, de una sola vez.
- Intentar que la información recibida sea lo más actualizada posible.
- Mantener una actitud objetiva y críticamente constructiva ante la información.
- Constatar y verificar la información recibida siempre que sea necesario.
- Optimizar el uso de la información interna de la entidad.
- Profundizar.

Para un buen análisis de la operación

- Conocer el auténtico motivo de la finalidad de la operación.
- Analizar la coherencia entre destino, plazo, importe y modalidad de las operaciones.
- Analizar la trayectoria del cliente en cuanto a riesgos y relaciones bancarias.
- Conocer las condiciones y política crediticia general de la competencia.
- Analizar.

Para una buena concesión

- Cumplir en todo momento la política crediticia de la entidad.
- Potenciar la diversificación tanto en sectores, como en clientes.
- No conceder operaciones de dudosa liquidez basándose en las garantías.
- Cuidar los aspectos esenciales de la información.



- Utilizar argumentos esenciales y suficientemente contrastados.
- Prudencia.

Para un buen seguimiento

- Realizar siempre un seguimiento anticipado de la operación.
- Justificar y analizar todas las señales de alerta detectadas.
- Actualizar permanentemente la información utilizada.
- Vigilar el cumplimiento de las amortizaciones pactadas.
- No dilatar las cancelaciones o renovaciones.
- Controlar.

RIESGO DE CRÉDITO OTORGADO A CLIENTES. FACTORES QUE INFLUYEN EN SU MAGNITUD

En este acápite se abordará un conjunto de factores de carácter interno y externo, objetivo y subjetivo, que influyen de manera determinante en la magnitud del riesgo de crédito. Se parte de que este indicador tiene una relación estrecha con el destino del crédito, su importe y período de vigencia. De ahí que para minimizar el riesgo crediticio deba verificarse siempre que el crédito solicitado se emplea en el destino para el cual se concibió; que el importe sea el realmente necesario y que el plazo de amortización pactado se corresponda con el tiempo apropiado para la realización de la producción, de las mercancías o la obtención de niveles de ganancia.

Si el análisis del crédito no se hace con todas las de la ley, se engendra la aparición del riesgo crediticio desde sus inicios. Pero no solo en el análisis, sino también en todo el proceso de otorgamiento, formalización, seguimiento y control, y en la propia amortización, está latente la aparición del riesgo. Es evidente entonces la influencia y la responsabilidad de los departamentos comerciales, y de los gestores de negocios en particular, en la disminución del riesgo crediticio.

No obstante, cada cliente muestra sus características y factores propios que inciden en la existencia del riesgo.

A continuación se expondrán algunos de ellos, los cuales se han determinado por la experiencia de más de 20 años, en los que la inversión crediticia ha representado nuestra labor fundamental y principal fuente de obtención de ingresos.

CLIENTES	FACTORES DE RIESGO DE CREDITO:
Empresa de Cultivos Varios	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones climatológicas adversas. • Rendimientos agrícolas. • Crisis económica (carencia de combustible y de insumos). • Siembras realizadas sin tener las condiciones requeridas. • Fuga de ingresos para cumplir sus obligaciones con el presupuesto, proveedores, etc. • Pérdidas no financiadas por haber planificado ganancias o haberla obtenido en algún ejercicio fiscal. • Atrasos en siembra y en la realización de las producciones.
Empresas azucareras	<ul style="list-style-type: none"> • Incumplimiento de los estimados de caña. • Condiciones climatológicas adversas. • Alargamiento de la zafra. • Regulaciones vigentes del Ministerio de Finanzas y Precios. • Estrategias de zafra. • Atrasos en la realización de sus producciones.
Empresas del Poder Popular	<ul style="list-style-type: none"> • Fuga de ingresos para cumplir obligaciones con el presupuesto, trabajadores, proveedores, etc. • No poseer un estudio de mercado que garantice la adquisición de mercancías acorde con la demanda. • Demoras en los trámites con los faltantes sujetos a investigación. • Mantener inventarios ociosos no financiados. • Pérdidas no financiadas por haber planificado ganancias. • Atrasos en la realización de las mercancías o los servicios.
Productores cañeros	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones climatológicas adversas. • Rendimientos agrícolas. • Carencia de insumos y combustible. • Toma de decisiones incorrectas en cuanto a la siembra de la caña. • Insuficiente financiamiento en divisa. • Regulaciones vigentes en cuanto al otorgamiento de subsidios.
Agricultores individuales	<ul style="list-style-type: none"> • Insuficiencia de garantías adicionales. • Afectaciones en las cosechas no recuperables. • No obtención de los niveles de producción estimados. • Variaciones en los precios de los productos.

Una vez analizados los factores anteriores se puede concluir que:

1. Son heterogéneos, existiendo algunos con carácter general y otros específicos.
2. Algunos factores son internos y otros forman parte del entorno.
3. Existen factores que pueden ser atenuados si se trabaja sobre ellos oportunamente, y otros son totalmente aleatorios.
4. Conocerlos permite prevenirlos y/o minimizarlos; no constituyen un obstáculo para el otorgamiento de los préstamos.
5. Deben ser analizados integralmente, incluso considerando sus diferentes formas de manifestación.
6. No son exhaustivos; pueden existir otros no considerados en este trabajo.

Estos factores deben ser considerados en la metodología vigente para evaluar el nivel de riesgo de la cartera, por cuanto constituyen el resultado de la experiencia de varios años de otorgamiento de préstamos a estos clientes, y aunque los mismos estuvieran considerados en dicha metodología (ya sea en los indicadores cuantitativos o cualitativos), se trata de factores muy particulares y definitorios en el nivel de riesgo de un cliente. Por otra parte, en el caso de los agricultores individuales la clasificación actual es de manera generalizada; para ellos los indicadores propuestos facilitarían una diferenciación al menos excluyente para los casos más significativos, debido a que no es real que un agricultor con préstamo para tabaco, por ejemplo, presente el mismo nivel de riesgo que otro para cultivos varios, y así pudieran establecerse al menos diferencias por tipo de propósito, que en lo adelante, si resultara de interés, podrían abordarse más detalladamente.

MÉTODO PARA LA DETERMINACIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO NUMÉRICAMENTE

El riesgo de crédito es definido como una probabilidad de que se presenten problemas en la recuperación parcial o total de un desembolso realizado en una operación crediticia, o que la entidad tenga que hacer frente a garantías prestadas ante terceros, por cuenta de sus clientes. Todos conocemos que su valor entonces oscila entre 0 y 1, o entre 0 y 100%; pero se trata de encontrar un método matemático aceptable y fundamentado para calcular dicho valor. A continuación se expone una idea de cómo hacerlo.

Si se denota la variable aleatoria x como sigue:

X : Cantidad de veces en que el cliente no está en condiciones de pagar en la fecha pactada.

Podemos asumir que esta variable sigue una distribución tipo Bernoulli, donde se distinguen solo 2 posibles resultados, uno que se identifica como éxito o suceso, y otro que se refiere a la falla o fracaso. En el caso que nos ocupa:

Éxito o suceso: Que el cliente solo pueda efectuar pagos parciales o no esté en condiciones de pagar el importe total en la fecha pactada.

Falla o fracaso: Que el cliente pague en o antes de la fecha de amortización prevista.

Se preguntarán por qué el éxito no se corresponde con lo deseado, y se explica que esto es porque, dado el objetivo de esta investigación, lo que interesa es el cálculo del riesgo crediticio y este está asociado a la imposibilidad de pagar por parte de un cliente ante una institución financiera.

Asociado al éxito o suceso y a la falla o fracaso, se identifican 2 valores de probabilidad conocidos por:

$$p = P [\text{éxito o suceso}]$$

$$q = P [\text{falla o fracaso}]$$

Al ser estos eventos excluyentes y exhaustivos, las probabilidades de ocurrencia de ambos guardan la relación siguiente:

$$p + q = 1$$



En nuestro caso particular deseamos conocer el valor de p . Para lograr este objetivo se procederá como sigue:

1. Tomar una muestra lo más representativa posible de créditos concedidos a un cliente, la cual se denotará por la letra (n).

2. Contar en esta muestra la cantidad de veces en que el cliente no pudo pagar el importe total del crédito en el tiempo pactado, la cual se denotará por la letra (m).

3. Calcular el cociente m/n al cual se le conoce como $p = P$ [éxito], según la definición frecuencial de probabilidad.

Como es de suponer, el valor de p puede ajustarse lo más posible a la realidad, en la medida en que el tamaño de la muestra sea mayor.

¿Qué hacer una vez conocido el valor de p ?

En el caso en que se evalúe conceder un nuevo préstamo al cliente, se puede calcular cuál es el riesgo o la probabilidad de que el mismo no sea pagado por las siguientes vías:

a) Evaluando en la función de probabilidad que caracteriza la distribución binomial.

(Es la distribución asociada a n sucesos tipo Bernoulli).

$$p(x) = \binom{n}{x} p^x q^{n-x}$$

Donde n : Tamaño de muestra (No. de créditos totales concedidos al cliente)

p : Probabilidad de que el cliente no pague.

q : Probabilidad de que el cliente pague.

x : N^o. de créditos nuevos que se desean conceder.

El valor más frecuente de x a utilizar es $x = 1$.

Por otra parte, $\binom{n}{x}$ se calcula como sigue:

$$\binom{n}{x} = \frac{n!}{(n-x)!}$$

b) Utilizando las tablas estadísticas existentes de esta distribución, a partir del conocimiento de los valores de n , p y x .

Mostraremos un ejemplo de cálculo:

Se trata de la Empresa de Cultivos Varios "El Diamante".

Al consultar su expediente de crédito activo y pasivo, se pudo constatar que en el último período le han sido concedidos 20 créditos de producción, lo cual representa el valor de n .

De ese total de créditos, en 10 veces no han estado en condiciones de efectuar el pago en la fecha acordada, lo cual representa el valor de m .

$$\text{De donde } p = \frac{m}{n} = \frac{10}{20} = 0.50$$

$$\text{y } q = 1 - p = 1 - 0.50 = 0.50$$

Para calcular la probabilidad de que ante nuevas solicitudes este cliente no pueda efectuar el pago en el momento de su vencimiento, es decir, el riesgo de crédito, procederemos de la siguiente forma:

$$1 - P(x=0) = 1 - \binom{20}{0} (0.50)^0 (0.50)^{20-0}$$

c) Si utilizamos la tabla estadística sería como se muestra:

Fragmento de la tabla

$n = 20$	
	$p = .50$
$x = 0$	1.0000
$x = 1$	1.0000
$x = 2$	1.0000
$x = 3$.9998

Siempre debemos leer el encabezamiento de la tabla para saber qué valores de probabilidad nos aporta y cuál es el que deseamos calcular. En el caso de la utilizada, ofrece valores de probabilidad para $P(X \geq x)$, por tanto, si deseamos $P(X = x)$, la misma se calcula como:

$$P(X = x) = P(X \geq x) - P(X \geq x+1)$$

Para el ejemplo sería:

$$\text{Riesgo} = 1 - P(x=0) = 1 - (1.0000 - 1.0000) = 1 - 0 = 1$$

Como se aprecia, esta empresa a partir de la información que procesamos tiene una elevada probabilidad de no recuperar en las fechas pactadas los préstamos concedidos, y en la práctica esto ha ocurrido así, al presentar pérdidas no financiadas de años anteriores y afectaciones climatológicas adversas.

A continuación se pretende mostrar el resultado del cálculo del riesgo para los créditos de producción de un conjunto de clientes, según el método propuesto, en forma comparativa. Es decir, se calculó el riesgo estimado utilizando la información de los registros de solicitudes de crédito, expedientes activos y pasivos de los diferentes clientes y las actas del Comité de Crédito de la sucursal, correspondientes a los años 2000-2001 y 2002. Por su parte, el riesgo real se calculó con la información anterior, pero en el período transcurrido desde enero hasta la fecha. Con ello se persiguen los siguientes objetivos:

- Demostrar que el riesgo estimado no es un valor definitorio, pues puede ser variado, debido a la influencia de factores de diversa índole; es por ello que determinar los inter-

valos de confianza ofrece una estimación más conveniente.

• No se trata de denegar una solicitud cuando el riesgo sea elevado, sino conocer las causas que determinan su comportamiento para incidir sobre aquellas que puedan ser atenuadas, con la consecuente disminución del riesgo crediticio, y en estos casos establecer medidas condicionantes.

confianza con un nivel de significación establecido es acertada, por cuanto los valores reales en todos los casos se encuentran dentro de los intervalos calculados. A partir de ello se pudieran utilizar estos intervalos en los análisis que los gestores de negocios presentan en sus informes del prestatario para la toma de decisiones en el Comité de Crédito de la sucursal.

CLIENTE	n	p %	Intervalo de confianza %	2002 Riesgo real
Emp. Cultivos Varios	14	50.0	(23.81-76.19)	75.0
OEE Serv. Personales y Técnicos	10	20.0	(4.79-44.79)	10.0
CAI 10 de Octubre	20	38.0	(8.7-51.27)	50.0
CAI Ibraín Alfonso	20	10.0	(0-23.14)	22.0
UBPC Aguas Bonitas	15	6.0	(0-18.01)	13.0
UBPC La Hoya	12	16.0	(0-36.74)	17.0
UBPC Nicolás Fleites	9	0	-	33.0
UBPC Andrés Chongo	18	22.0	(2.87-41.13)	33.0
UBPC Jesús Menéndez	16	0	-	0
UBPC Mártires del Moncada	15	13.0	(0-30.01)	0
UBPC Carlos M. de Céspedes	15	6.0	(0-18.01)	0
UBPC San Valentín	17	0	-	0
UBPC Conyedo	14	14.0	(0-32.17)	17.0
UBPC Armando Machado	2	0	-	0
CPA Mártires del 9 de Abril	11	0	-	0
CPA Niceto Pérez	7	0	-	0
CPA Augusto C. Sandino	6	0	-	0
CAI Carlos Caraballo	5	40.0	(0-82.94)	90.0

Los resultados mostrados evidencian que es posible que el riesgo estimado sea alto y en un próximo período esta situación se revierta, a consecuencia de cambios en la estrategia del cliente, o en los factores que en el riesgo crediticio influyen; su situación financiera se comporta más favorablemente o se adoptan medidas para una mejor utilización y control del crédito bancario. Entonces, no por ello el crédito no le debe ser denegado, sino, por el contrario, investigar las causas que influyen en la existencia del mismo y la posibilidad de minimizarlo.

En aquellos clientes en que el riesgo fue nulo, no equivale a la no existencia del mismo, solo expresa su baja probabilidad de ocurrencia.

Un cliente muy riesgoso puede dejar de serlo y a la inversa; es muy importante que el seguimiento y control de los préstamos concedidos nos permita influir en lo primero y prevenir lo segundo.

Es evidente que los valores numéricos del riesgo no son absolutos; en ellos influyen otros factores que en ocasiones no se pueden cuantificar o predeterminar.

Como se evidencia, la estimación del riesgo mediante intervalos de

interés, fundamentalmente porque el comportamiento de los costos es cada vez menor en dependencia del crecimiento de los importes de la cartera de préstamos.

Al interceptar la curva de rentabilidad para un importe de préstamo seleccionado, se puede determinar el nivel de riesgo máximo admisible para ese cliente. En el caso de que este último presente un nivel de riesgo superior al obtenido, se valora la concesión del préstamo solicitado bajo el esta-

RELACIÓN RIESGO-RENTABILIDAD-IMPORTES DE PRÉSTAMOS SOLICITADOS POR LOS CLIENTES

En la toma de decisiones en relación con el otorgamiento o no de un préstamo solicitado por determinado cliente, deben ser evaluadas tres variables en su combinación estrecha.

Se trata de:

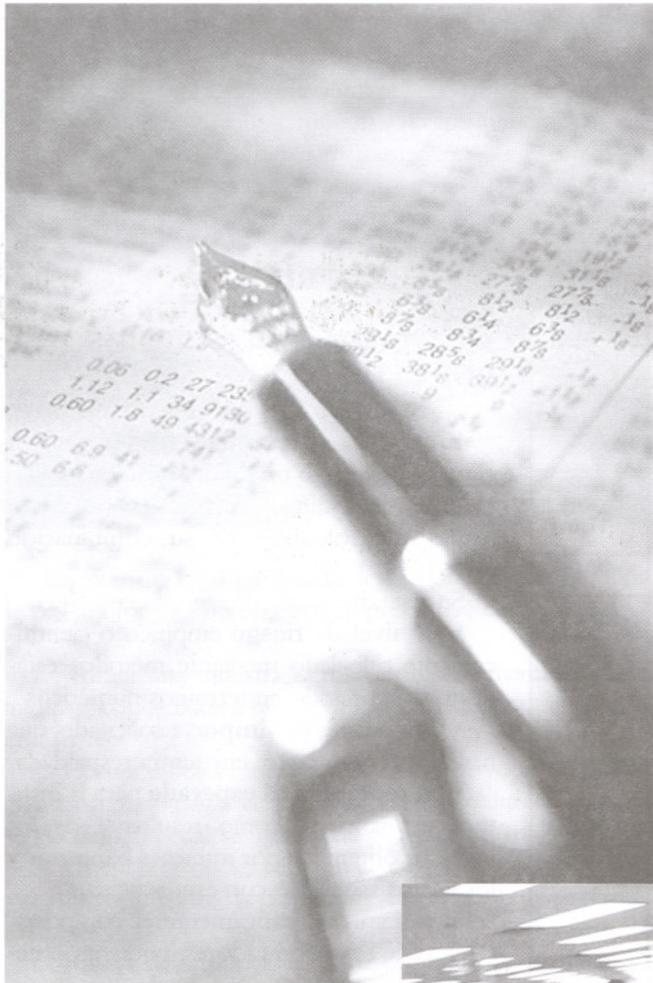
- El nivel de riesgo empírico o científicamente calculado mediante métodos estadísticos, expresado en términos numéricos.

- La cuantía del importe solicitado, que necesita el cliente y se encuentra respaldada.

- La rentabilidad esperada para la institución financiera, como resultante de los ingresos obtenidos por intereses bancarios y los costos asociados con esta actividad.

Si se expresa gráficamente el comportamiento de estos indicadores, pudieran obtenerse curvas teóricas que cambiarían según el segmento a que pertenezca el cliente, así como al tipo de crédito (inversión o producción), debido a la variación de las tasas de





blecimiento de medidas condicionantes, como pudieran ser:

- Establecimiento de tasas de interés superiores.
- Cobro de comisiones de riesgo.
- Apertura de cuentas colaterales.

CONCLUSIONES

Una vez terminado el trabajo podemos concluir que:

1. No existe crédito sin riesgo; el crédito se equipara con confianza y a este está asociada la rentabilidad de una institución financiera.
2. Son múltiples los factores que inciden en el riesgo crediticio; los mismos pueden ser:
 - Generales o particulares.
 - Internos o externos.
 - Controlables o aleatorios.
3. Los factores de ocurrencia del riesgo crediticio no pueden constituir un obstáculo para el otorgamiento de los créditos, sino, por el contrario, un aspecto valioso para el análisis y la toma de decisiones oportunas.
4. La metodología vigente para la evaluación del nivel de riesgo de la cartera puede ser enriquecida con la inclusión de los factores propuestos, entre otros que se consideren convenientes.
5. El MIP adolece de la no existencia de un método para el análisis y el cálculo del riesgo de crédito; tampoco otros documentos a nuestro alcance se refieren al asunto. Encon-

trar la forma de hacerlo no es tarea fácil, pero debemos pensar en ello.

6. Los documentos pasivos que archivamos no constituyen letra muerta, sino, por el contrario, un instrumento valiosísimo en todos los análisis y cálculos que sobre el riesgo de crédito se pretendan efectuar.

7. Lo mismo ocurre con las técnicas y métodos estadísticos matemáticos, que permiten el procesamiento de toda la información histórica que poseemos para obtener los resultados deseados.

8. Por su parte, la computación también puede dar su aporte en el cálculo del riesgo crediticio, una vez determinados los métodos e información a utilizar.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que se derivan de este trabajo son las siguientes:

1. Deben ser reanalizados y ampliados los factores de riesgo de crédito para los diferentes grupos de clientes a los que concedemos préstamos, buscando aquellos que puedan cuantificarse, correlacionarse y utilizarse en ecuaciones de pronóstico del riesgo crediticio.

2. Utilizar la teoría de las probabilidades en la forma propuesta o en otra adecuada para el cálculo del importe del riesgo crediticio.

3. Solicitar a los gestores de negocios que en sus análisis sobre cada cliente expresen la magnitud del riesgo, ya sea determinada empíricamente o por métodos sencillos como el propuesto en este estudio; eso los hace pensar sobre este particular.

4. Crear una información paralela a la que tenemos, en la que se recopilen los datos que pueden servir para el análisis de

este importante tema del riesgo crediticio.

5. Dar continuidad a este estudio, por ejemplo, estableciendo la relación riesgo-rentabilidad para incluso poder establecer rangos de riesgo permisibles para valores de rentabilidad beneficiosos.

6. Utilizar las técnicas computacionales en el tratamiento de la información y en el cálculo matemático del riesgo de crédito.

BIBLIOGRAFÍA

- *Curso Básico del Riesgo Crediticio.*
- *Manual de Instrucciones y Procedimientos.*
- *Teoría de las Probabilidades.*
- *Tablas y resúmenes estadísticos.*
- *Documentación relacionada con expedientes de crédito, actas de reunión del Comité de Crédito y registros de solicitudes.*

* **Analizadores de Empresa y Gerente de Sucursal, respectivamente, del Banco de Crédito y Comercio**



La informática en función de la actividad contable

Lourdes Cerezal Tamargo y Jorge Torres Sanabria*

El desarrollo acelerado del mundo actual hace casi imposible que cualquier entidad o institución pueda controlar de forma manual su actividad fundamental, donde está incluida la actividad contable. Por tal motivo, la mayoría de las empresas emplea sistemas automatizados que les permiten agilizar el trabajo de modo óptimo, eficiente y con el personal estrictamente necesario.

Desde la antigüedad existen métodos para llevar a cabo la actividad contable y su desarrollo está enlazado al del comercio. Durante la primera mitad del siglo XX las tareas de índole económico-financieras se realizaban manualmente casi en su totalidad, y en algunos casos se valían de máquinas de gran simplicidad de cálculo y registro. Estas máquinas fueron sucediéndose por otras de gran tamaño y cada vez más costosas. Actualmente, con el desarrollo de las tecnologías de la información, el conjunto de conocimientos y técnicas que hacen posible el procesamiento automático de los datos ha alcanzado a las máquinas del sector comercial y científico, de forma que las computadoras han suplantado a las calculadoras y a los equipos de contabilidad manual.

El sistema financiero en general, es el conjunto de instituciones que permiten el desarrollo de todas aquellas transacciones (entre personas, empresas y organizaciones) que impliquen el uso de recursos financieros. En este marco, de la misma forma que un sistema informático puede verse como cualquier conjunto de elementos que colaboran en la realización de una tarea, un sistema de contabilidad puede considerarse una combinación de programas, procedimien-

tos, datos y equipamiento, empleados de manera coherente en el procesamiento de la información.

En particular, el Banco Central de Cuba constituye una entidad donde la contabilidad forma parte de su actividad fundamental. Para ejecutar sus funciones requiere el procesamiento de un gran volumen de datos y el acceso autorizado y simultáneo de diversos usuarios interconectados entre sí. De ahí que tenga que valerse de un sistema contable para controlar y agilizar sus operaciones.



El SABIC (Sistema Automatizado para la Banca Internacional de Comercio) es un sistema diseñado y desarrollado para satisfacer las necesidades de procesamiento de datos de bancos e instituciones financieras no bancarias, utilizando los medios técnicos de computación disponibles en el mercado. Este sistema ha sido adaptado a los requerimientos de las operaciones propias del Banco Central de Cuba y ha sido enriquecido para que los empleados que hagan uso de él puedan tramitar sus operaciones y realizar sus consultas sin necesidad de acudir a los archivos, ni a la actividad manual. De esta forma, se aumenta la confiabilidad de la información y la seguridad y eficiencia del trabajo.

Este sistema permite contabilizar en tiempo real, lo cual se traduce en que mantiene actualizados los ficheros contables en todo momento. Soporta una contabilidad multimonedada que hace innecesario depender del tipo de cambio para registrar los activos y pasivos, y evita las conversiones de monedas a la hora de contabilizar. Estas características permiten disponer en todo momento de la información, lo más exacta posible, sobre la posición monetaria de la institución.

Las operaciones contables se realizan mediante transacciones, lo que le da al sistema su carácter transaccional. Las mismas pueden ser tipificadas de manera tal que capten los datos imprescindibles y que generen los asientos contables de forma automática.

Considerando lo dinámica que resulta la actividad bancaria y el hecho de que este sistema puede ser utilizado por diversas empresas financieras, donde cada una tiene sus particularidades a la hora de operar, el mismo está concebido por módulos, lo cual facilita su mantenimiento, desarrollo y adaptabilidad a los requerimientos de cada entidad. Los módulos están dispuestos de forma tal que cuando se vaya a modificar cualquiera de ellos, los demás no se vean afectados.

Así se tiene el módulo central, que se encarga del control de acceso, seguridad y protección, la actualización y consultas de ficheros contables y no contables, los procesos de inicio y cierre del día contable, entre otras funciones. Además, existen los módulos de transacciones, emisión de listados, procesos, entre otros, que están preparados según las demandas de la entidad que va a hacer uso de ellos.

En el Banco Central de Cuba el sistema SABIC está concebido con la arquitectura cliente/servidor. Con esa tecnología el sistema se considera como un todo; sin embargo, podemos hacer distinción entre la aplicación y los datos. De esta forma, se asegura la información, puesto que la aplicación cliente puede ser modificada sin que la base de datos donde se almacena la información sufra estos cambios. Por otra parte, el servidor pone sus recursos a disposición del resto de las máquinas y, a su vez, mantiene los datos centralizados. El software de la computadora central identifica a esta como tal y controla el flujo de información entre los dispositivos conectados a ella, proporcionando la funcionalidad multiusuario centralizada.

En esta arquitectura los procesos se interpretan como: cliente, aquel que solicita un servicio; y servidor, aquel que es capaz de proporcionar tal servicio. Un proceso cliente se puede comunicar con varios procesos servidores y viceversa. Estos pueden permanecer en la misma máquina o en distintas máquinas comunicadas a través de una red. En el SABIC, por ejemplo, varios procesos clientes están reali-



zando consultas simultáneamente, solicitando un servicio que el servidor de base de datos proporciona mediante tablas y vistas; y este resultado, a su vez, es interpretado y procesado de manera independiente por cada cliente.

El ritmo de adopción de nuevas tecnologías de la información ha sido muy rápido, y es innegable que actualmente se está produciendo una revolución de la información, dentro de la cual es fundamental que las instituciones se adapten a las nuevas tecnologías. La aplicación de este modelo cliente/servidor como herramienta para sustentar el sistema contable y

el desarrollo en la implementación del mismo, es muestra del uso de novedosas técnicas y recursos informáticos puestos a disposición de la actividad financiera y, en particular, de la actividad contable.

***Técnico en Ciencias Computacionales y Director de la Sucursal Especial de Servicios de Contabilidad para el Banco Central de Cuba, respectivamente**

BIBLIOGRAFÍA

1. Barrera Ortega, Jorge. *El desafío de la informática*. Revista del Banco Central de Cuba, 1998.
2. Cereza Tamargo, Lourdes. *La superación profesional y el desarrollo de la informática en la banca*. BETSIME, septiembre-octubre, 1998.
3. Kanter, Joel. *Understanding thin Client/Server Computing*, MSDN Library. Octubre 2002.
4. Torres Sanabria, Jorge. *Sistemas automatizados bancarios*. Conferencia impartida en el Centro Nacional de Superación Bancaria. 2001. página 1.

Un análisis del ordenamiento jurídico cubano

Yohanna Padrón Vázquez*

Referirse a la estructura formal del ordenamiento jurídico cubano es hacer alusión de manera inicial a la organización jerárquica de la pirámide normativa del país.

Partiendo del concepto de **ordenamiento jurídico** decimos que este es el conjunto de disposiciones normativas vigentes en un Estado en un momento determinado, a través del cual se regula la vida social. Tales disposiciones normativas resultan del actuar normativo del Estado o de sus órganos en particular, y en ellas subyace la voluntad política predominante que las ha generado.

La norma constitucional se impone sobre la estructura jurídica. La Constitución, además de establecer las formas del Estado, su funcionamiento, los derechos y garantías de los ciudadanos, resulta a su vez ordenadora del resto de las normas jurídicas que conforman la pirámide.

El artículo número 3 de nuestra Constitución, en su primer párrafo, regula que: "La soberanía reside en el pueblo, del cual emana todo el poder del Estado. Ese poder es ejercido directamente o por medio de las asambleas del Poder Popular y demás órganos del Estado que de ellas se derivan, en la forma y según las normas fijadas por la Constitución y las leyes".

Analizado este argumento, pudiera surgir la interrogante de ¿qué permite asegurar la unidad y coherencia en el conjunto de disposiciones que conforman el ordenamiento de cualquier país?

De hecho, la respuesta sería: la existencia de una voluntad política predominante y de ciertos y determinados intereses políticos en juego que desean hacerse prevalecer. Vista desde un enfoque jurídico formal, la respuesta sería: el conjunto de principios que en el orden técnico jurídico hacen que unas disposiciones se subordinen a otras; que unas posteriores puedan dejar sin vigor a otras anteriores; que puedan existir leyes generales y específicas y aun así, ambas tengan valor jurídico y fuerza obligatoria.

El capítulo X, artículo 70, de nuestra Ley Suprema regula: La Asamblea Nacional del Poder Popular es el único órgano con potestad constituyente y legislativa de la República.

En consonancia con el espíritu de la norma, todas las disposiciones jurídicas del país deben subordinarse a la Constitución.

Continuando en el descenso en la pirámide normativa le sigue a la Constitución la ley, que en sentido restrictivo es el resultado de la voluntad juriferante de la Asamblea Nacional del Poder Popular.

La ley es norma superior porque emana del máximo órgano legislativo, su contenido no es de segundo rango, ni particularizado, sino que contiene prescripciones esenciales, generales, universales y que son, en síntesis, la expresión de la voluntad jurídica del Estado a través del órgano con facultad legislativa.

Los decretos leyes siguen en rango a la ley. Estos son emitidos por el Consejo de Estado, con toda la potestad que confiere el artículo 89 de la Constitución. El Consejo de Estado es el

órgano de la Asamblea Nacional encargado de representarla entre uno y otro período de sesiones. Es importante puntualizar que no son órganos idénticos; existe una subordinación del Consejo de Estado a la Asamblea Nacional.

Esto nos permite entender que en niveles jerárquicos los decretos leyes son de menor rango y, por demás, se subordinan a la ley. Esto pudiera parecer contradictorio, por tal razón exponemos el análisis que al respecto ha realizado el profesor Julio Fernández Bulté: "Como quiera que el Consejo de Estado representa a la Asamblea entre sus distintos períodos de sesiones, como es la Asamblea, cuando esta no está reunida, puede, a mi juicio, con toda razón lógico-formal, modificar disposiciones, es decir, leyes de la Asamblea. Si no pudiera hacerlo, su representación sería incompleta, y en puridad no sería la Asamblea cuando ella no está reunida. Por si esos argumentos fueran pocos, la misma Asamblea Nacional adoptó un acuerdo mediante el cual explicitó que, efectivamente, el Consejo de Estado podía modificar o derogar leyes dictadas por ella, si fuera necesario."

En menor escala se ubican los decretos dictados por el Consejo de Ministros y su Comité Ejecutivo, amparado en la letra del artículo 98, inciso k, de la Constitución, en relación con el artículo 95 de la misma norma.

De acuerdo con la pirámide normativa, los reglamentos se ubican siguiendo a los decretos, y pueden ser dictados por el Consejo de Ministros o su Comité Ejecutivo. Es una norma que amplía y desarrolla el contenido de una norma superior, por consiguiente, no puede superar los límites de la norma a la que pretende reglamentar.

Siguen en este análisis los acuerdos del Consejo de Ministros, las resoluciones dictadas por los ministros en las esferas de su competencia, las instrucciones o cartas circulares ministeriales que detallan asuntos generales tratados en una norma superior; además las órdenes ministeriales y, por último, las resoluciones emitidas por los jefes de organismos centrales u otros facultados para ello.

Respecto al sistema bancario en particular debemos destacar que fue reordenado tomando en cuenta los decretos leyes 172 y 173 de mayo de 1997. En nuestra pirámide normativa, a esos decretos le siguen, en orden descendente las resoluciones emitidas por el presidente del BCC, y luego, las resoluciones e instrucciones dispuestas por las autoridades bancarias facultadas. Podemos concluir recordando que toda disposición legal emitida debe estar basada en el respeto a la Constitución y a toda la jerarquía legislativa.

BIBLIOGRAFÍA

1. Fernández Bulté, Julio. *El Derecho. Formación jurídica para cuadros del Estado.*
2. *Constitución de la República de Cuba.*

* **Especialista en Legislación Monetaria y Crediticia del BCC**



¿Cómo y cuándo surgió la numismática cubana?

José A. Pérez Martínez*

A solo dos meses del Levantamiento de La Demajagua, Carlos Manuel de Céspedes había iniciado ya las gestiones necesarias para dotar a la república de su propio circulante monetario y con ello contribuir a la legitimidad del gobierno de la República en Armas.

Fue comisionado José Valiente, por el Gobierno Provisional representado por Céspedes, el 3 de diciembre de 1868, en el Cuartel General del Guamo, extendiéndole los poderes e instrucciones el día 20 de diciembre de ese año en el Cuartel General del Ejército Libertador en Cauto Embarcadero.

En estos poderes le indicaba a José Valiente que se pusiera en contacto con Porfirio Valiente, nombrado agente y representante por la Junta Revolucionaria de Camagüey, con el objetivo de que con dicho comisionado se asociara "...para llevar a cabo la tirada de bonos y papel moneda que le han encargado sus concommitantes, y de los cuales hemos acordado hacer uso en todo el territorio ocupado por las huestes libertadoras; debiendo Ud. encargarse de remitir para este departamento una cantidad igual a la que se imprima para el Camagüey..."¹

Se asociaron para la tirada de bonos y papel moneda, y constataron con José Morales Lemus, al cual la Cámara de Representantes ratificó el 21 de abril de 1869 en su condición de Ministro Plenipotenciario de la República de Cuba en Armas antes del gobierno de EUA, encargándosele "...que diese sin demora las disposiciones necesarias, a fin de que se emitiesen dos millones de pesos en papel moneda..."²

La primera emisión de papel moneda de la República de Cuba en Armas se realizó en Nueva York, entre los finales del mes de mayo y junio de 1869, y posteriormente arribó al territorio libre de la isla en remesas periódicas.

Mediante la ley del 9 de julio de 1869, aprobada por la Cámara de Representantes y sancionada por el Ejecutivo, y según el artículo 3 explicado en los epígrafes 1, 2, 3 del *Porcunto*, se acuerda:

- La impresión de los billetes en las denominaciones de 1, 5, 10, y 50 pesos, así como sus respectivas series y sus características propias, las cuales debían contener un sello rosado con el valor, el escudo de la nación, la leyenda REPÚBLICA DE CUBA, el año y la media firma de Céspedes.



No estaban previstas en la ley las denominaciones de 50 centavos y 100 pesos, pero aparecen en las primeras emisiones.

- En el Cubano Libre, órgano oficial de la insurrección libertadora e independentista, aparece publicado el 22 de julio de 1869, en primera plana, el siguiente parte oficial de la ley aprobada por la Cámara de Representantes y sancionada por el Ejecutivo;

CARLOS MANUEL DE CÉSPEDES Y DEL CASTILLO, PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE CUBA

Por cuanto: La Cámara de Representantes ha expedido en 15 de Junio ppdo. una ley que a letra dice:

Artículo 1. Es de cargo del ejército invertir en las necesidades del Estado los dos millones de pesos, para cuya emisión de papel moneda se ha autorizado, debiendo rendir cuentas mensual a la Cámara de las distribuciones.

Artículo 2. El papel moneda es de curso forzoso en todo el territorio de la República por el tipo que representa, pudiendo darse en cambio de obligaciones y mercancías. En los contratos anteriores a esta ley las cantidades se extenderán en metálico.

Artículo 3. El Ejecutivo fijará los sellos y señales, tanto ostensible como secretos, con que deben marcarse los billetes y las series que deben emitirse, dando cuenta de todo a la Cámara.

Artículo 4. El que rechazare el papel moneda del Estado pagará una multa de diez pesos o, en su defecto, sufrirá diez días de arresto, sin perjuicio de que se le obligue a recibir el papel.

Artículo 5. Todo el que falsificare este papel, o no siendo de su propiedad lo utilizare o desfigurare de cualquier modo, será castigado con la pena que las leyes señalan a los falsarios y a los que atentan contra la propiedad ajena, además de satisfacer la indemnización que corresponda.

Artículo 6. La república queda obligada a cambiar este papel por el valor que representa, dando en su lugar monedas de oro y plata al que entregue a la tesorería, tan pronto como las circunstancias lo permitan.

Artículo 7. El papel moneda que empiece a deteriorarse será recibido por el Estado en cambio de otro que esté en buenas condiciones.

Por cuanto ordeno y mando: Que se haga público por este medio, de modo que llegando a conocimiento de los habitantes de la República en general, la representen, observen y practiquen en todas sus partes bajo las penas, en caso contrario, que la ley designa. Igualmente, en cumplimiento del artículo 3^{to} de la misma, he tenido a bien disponer:

1ro. El papel moneda se emitirá al presente en billetes de \$1, \$5, \$10 y \$50, desde la serie A a la I, inclusive los pri-

meros, desde la A a la F, inclusive los segundos, desde la A a la E, inclusive los terceros y comprendiendo la A los últimos.

2do. Los billetes aparecerán marcados con un sello rosado, en forma de rueda dentada y grabado en su centro el jefe del Escudo de Armas de la Nación con la siguiente leyenda a su alrededor:

República de Cuba 1869

3ro. Llevarán la fecha de la emisión y lo autorizará con media firma el Presidente de la República.

Dado en Sabanilla de Sabanicú, a 9 de julio de 1869, "Año Segundo de la Independencia"

C.M. de Céspedes.

BILLETES DE LA REPÚBLICA DE CUBA EN ARMAS

En un documento que obra en el Archivo Nacional³ se le hace un informe a Miguel Aldama, en el que se da cuenta de las primeras emisiones:

En billetes de a \$ 0.50	\$ 200,000.00
En billetes de a \$ 1.00	\$ 700,000.00
En billetes de a \$ 5.00	\$ 450,000.00
En billetes de a \$ 10.00	\$ 125,000.00
En billetes de a \$ 50.00	\$ 175,000.00
En billetes de a \$ 100.00	\$ 50,000.00

Total de papel moneda grabado \$ 1'700,000.00

En esta relación se contemplan también cu-pones y bonos e incluye las denominaciones de \$0.50 y \$100.00.

Determina el costo del grabado, incluyendo la plancha, que fue de \$5,328.23.

El remanente hasta el presupuesto original (2 millones de pesos) fue dedicado a la impresión de las denominaciones de 500 y 1,000 pesos.

El grabado de las denominaciones de 500 y 1,000 pesos difiere de los anteriores no solo en diseño, sino también en el espíritu nacionalista con que habían sido confeccionados, ya que estos incluyen:

- En el centro, el primer Escudo de la



República de Cuba.

- Representación de la Unión a la izquierda; las alegorías de la industria, la agricultura y la marina, a la derecha; y en la parte inferior central el águila rapaz; (habla por sí sola de las tendencias pro anexionistas latentes en algunos de los personajesseudorrevolucionarios del 1868, que al instalarse la república neocolonial en 1902 llevaron a esos hombres a traicionar los ideales libertarios).

- Los billetes de estas denominaciones (\$500 y \$ 1000) se caracterizan además, por llevar la firma completa de Céspedes y la de Eligio Izaguirre, ministro de Hacienda.

- También ostentan un pequeño sello triangular, con una estrella de 6 puntas, en la cual se consigna la denominación correspondiente.

En el billete de 0.50 centavos se ostenta ondulada nuestra enseña nacional.

Y exceptuando esta denominación, las demás tienen como factor común el siguiente texto central que explica el carácter condicional de los mismos:

“Este billete será oportunamente cambiado en efectivo por la República de Cuba y será recibido en pago de contribuciones, cobros de aduana y toda especie de obligaciones.”⁴

En los de 100 pesos se supone haber mantenido el mismo diseño de las denominaciones anteriores.

Estos billetes impresos por la Junta Central Revolucionaria de Cuba y Puerto Rico, estaban sellados, pero no firmados; se enviaban a Cuba en diferentes viajes por medio del General Manuel Quesada y Loynaz, agente confidencial y cuñado del presidente, o embarcados directamente hacia puerto seguro en las goletas Gropeshort y Perrit.

Los billetes que llevan la firma autógrafa del Presidente son considerados emitidos.

DÍA Y PADRE DE LA NUMISMÁTICA CUBANA

El 9 de julio del 2004 se conmemora el 135 aniversario de la ley aprobada por la Cámara de Representantes y sancionada por el Ejecutivo, Carlos Manuel de Céspedes, Presidente de la República de Cuba en Armas. Firmada en Sabanilla de Sabanicú, el 9 de julio de 1869, Año Segundo de la Independencia.

Dicha ley autorizó la impresión y circulación del papel moneda en la naciente República, por lo cual se considera el día de firma de esta ley, 9 de julio, como Día de la Numismática Cubana.

Carlos Manuel de Céspedes, por su interés de dotar al gobierno y a la República recién constituidos, de su propio numerario, detalle primordial en todo Estado y factor fundamental en el carácter de nacionalidad y soberanía de un país, es el precursor, el Padre de la Numismática Cubana.

NOTAS

¹ Libro de Asientos de las Comunicaciones expedidas por el Ejército Libertador a la Legación Cubana en los EE.UU. Año 1869. Biblioteca Nacional.

² Folleto: “Comunicaciones de la Cámara de Representantes”. Archivo Nacional, Fondos Donativos. Caja 357, Signatura 43.

³ Recibos, cuentas, estados y relaciones de gastos. Archivo Nacional, Fondos Donativos. Caja 195, Signatura 295.

⁴ Papel moneda emitido por Carlos Manuel de Céspedes. Colecciones del Museo Numismático.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilera Rojas, Eladio. Francisco V. Aguilera y La Revolución de 1868. La Habana 1902.
- Betancourt Agramonte, Eugenio. Ignacio Agramonte y la Revolución cubana. La Habana 1928.
- Burzio, Humberto. Diccionario de la Moneda Hispanoamericana. Santiago de Chile, 1958.
- Figueredo, Fernando. La Revolución de Yara. La Habana, 1906.
- Le Riverand, Julio. La Revolución de 1868. La Habana, 1938.

- Ponte Domínguez, Francisco. Historia de la Guerra de los Diez Años. La Habana, 1944.
- Pichardo, Hortensia. Carlos Manuel de Céspedes. Tomo I y II. La Habana, 1974.
- Museo Numismático. Boletín Nro. 8. Marzo-abril de 1987.

* Profesor, numismático, historiador e investigador

¿QUÉ ES LA NUMISMÁTICA?

Numismática, de la voz griega *nomisma*, que significa moneda.

Parte de la arqueología que trata del estudio de las monedas y medallas antiguas.

Es también rama de la ciencia histórica que estudia las monedas y medallas antiguas y modernas, analizadas desde el punto de vista histórico, artístico e iconográfico y sus relaciones con la economía, metrología, epigrafía, geografía, etc.

Enseña a conocer el valor de unas, el objeto de otras, la época de su institución, uso y significación de las inscripciones, abreviaturas, símbolos y figuras que en ellas se encuentran.

Comprende también el estudio de las condecoraciones, placas, cruces, botones, fichas, billetes de banco y de loterías, bonos, cheques, etc.

Considerada por algunos como ciencia independiente, es indispensable para el conocimiento de la geografía antigua, historia, mitología, paleografía, epigrafía, iconografía, cronología, arte, religión, costumbres y grado de civilización de los pueblos que acuñaron la moneda.

La historia de esta ciencia comenzó con el Renacimiento (siglo XV-XVI), época maravillosa para el espíritu humano, con la cual creció la afición a las antigüedades.

Para su estudio, se ha dividido en 4 grandes períodos clásicos.

1- ANTIGUA (Desde los orígenes hasta el 395, muerte de Teodosio)

- GRIEGA
- ROMANA
- BIZANTINA
- PRÍNCIPES BÁRBAROS

2- MEDIEVAL (Del 395 hasta 1492)

3- MODERNA (Desde 1492 hasta 1789)

4- CONTEMPORÁNEA (Desde 1789 hasta nuestros días.)

RAMAS ACTUALES DE LA NUMISMÁTICA: MEDALLÍSTICA, EXONUMIA (fichas de centrales, de cocina, de transporte, etc.) SINGRÁFICA O NOTAFILIA (relativo al papel moneda), LOTEROFILIA (referido a billetes de lotería).

Nuevas adquisiciones

CIBE
CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA



ESCRITOS MONETARIOS

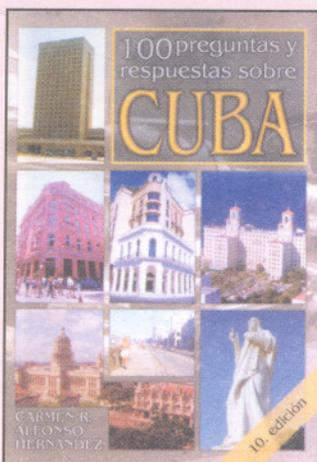
John Locke

Este libro incluye dos ensayos de John Locke que revelan a un economista notable, especialmente en el campo de la teoría monetaria. Estos ensayos tratan sobre el tipo de interés y la acuñación del dinero, los que fueron publicados alrededor de 1690.

100 PREGUNTAS SOBRE CUBA

Carmen R. Alfonso Hernández

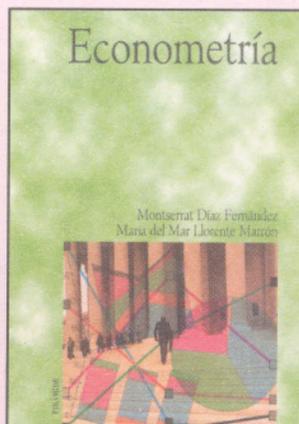
A través de este libro y mediante 100 preguntas con respuestas, se revelan aspectos sobre la vida del pueblo cubano, su historia, su cultura, sus costumbres y sus características en general.



DICCIONARIO DE MERCADOS FINANCIEROS

José Heras

Este diccionario contiene más de 1 500 definiciones que permiten conocer la terminología utilizada en el mundo de las finanzas y de los mercados financieros.



ECONOMETRÍA

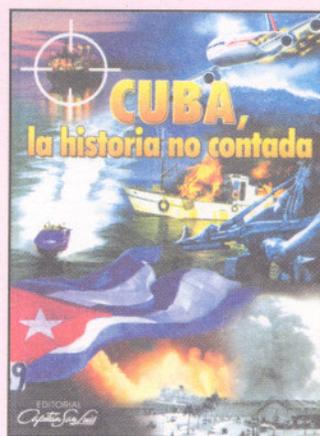
*Montserrat Díaz Fernández
María del Mar Llorente Marrón*

La obra analiza los aspectos más relevantes de la econometría a través de tres temas fundamentales que son: el modelo de regresión, la vulneración de las hipótesis básicas y la introducción a los modelos de ecuaciones simultáneas.

CUBA, LA HISTORIA NO CONTADA

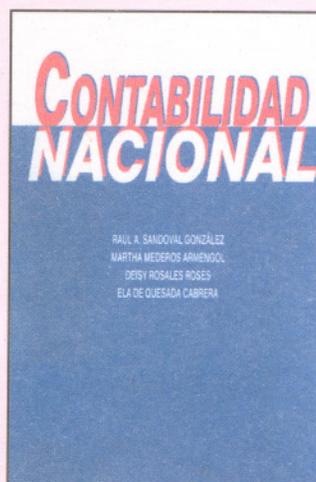
Editorial Capitán San Luis

El volumen ofrece una muestra de las injustas y brutales agresiones realizadas a Cuba durante el período revolucionario por parte de los Estados Unidos, en las cuales han fallecido 3 475 personas y 2 099 han sido mutiladas e incapacitadas. Los daños a la economía de nuestro país se calculan en 121 mil millones de dólares.



CONTABILIDAD NACIONAL

*Raúl A. Sandoval González
Martha Mederos Armengol
Deisy Rosales Rosés
Ela de Quesada Cabrera*



Es el resultado del trabajo de cuatro prestigiosos profesores de la Universidad de la Habana, los cuales, con su esfuerzo, han elaborado un texto con el propósito de ordenar y sistematizar un conjunto de conocimientos sobre la contabilidad y sus diferentes aspectos. Necesario fundamentalmente para los estudiantes de la carrera de Economía.