

BCC

REVISTA DEL BANCO CENTRAL DE CUBA

2005 • AÑO 8 NO. 4



Revolución es elevar el nivel de vida del pueblo

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

Comité Editorial: Jorge Barrera, René Lazo, Esteban Martell, Aracelis Cejas, Katerine Aliño, Adolfo Cossío, Ramón Muñoz, Carlos Pérez, Mercedes García, Benigno Regueira, Mario Hernández 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

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

SUMARIO

ANÁLISIS

[Los pueblos del Caribe podrán contar siempre con el respeto y la amistad de Cuba](#)

Por: Fidel Castro Ruz

[CARICOM ante el mercado y la economía únicos: los desafíos del nuevo escenario](#)

Por: Laneydi Martínez Alfonso

[Estamos en el camino acertado](#)

Por: Francisco Soberón Valdés

[Revolución es elevar el nivel de vida del pueblo](#)

Por: Francisco Soberón Valdés

MUNDO FINANCIERO

[Allan Greenspan y Ben Bernanke. La continuación de una política](#)

Por: Ana Mari Nieto Misas

ACONTECER

[I Evento Nacional sobre la Eficiencia del Sistema Bancario](#)

A cargo de: María Isabel Morales Córdova

[Perfeccionando el trabajo de los oficiales de cumplimiento](#)

Por: José Luis Rodda Romero

[Orgullosos de ser bancarios](#)

A cargo de: María Isabel Morales Córdova

[Che: el hombre que necesitaba la banca revolucionaria](#)

A cargo de: María Isabel Morales Córdova

TÉCNICA BANCARIA

[El mercado de seguro de crédito a la exportación en el marco de la globalización](#)

Por: Kenia Pineda Mesa

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

[REVISTA COMPLETA EN FORMATO PDF](#)
[LE INVITAMOS A COLABORAR!!!](#)

DETRÁS DE LA MONEDA

[Souvenirs de 1897 y el peso de 1898](#)

Por: José Antonio Pérez Martínez

EL Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE) posee un variado y rico fondo bibliográfico, noticioso y factográfico en diferentes soportes (papel, CDROM, etc.), que sirve de apoyo para la toma de decisiones, investigaciones y la superación técnico-profesional de los especialistas del sistema bancario nacional en los campos de la economía, las finanzas, las estadísticas y la informática.

Esto es posible gracias a la especial atención que se le brinda a la selección y adquisición de nuevas publicaciones, en el afán de que estas estén estrechamente vinculadas con los problemas y tareas que tiene ante sí un sistema bancario moderno y eficiente.

Desde 1999 el CIBE es el responsable de la revisión y actualización de los sitios

web del Banco Central de Cuba. Prioriza la distribución de toda la información y servicios en la Intranet del Banco Central de Cuba y extenderá sus servicios conectando su red con las del sistema bancario. Mientras se logra este objetivo, se distribuye a los integrantes del sistema bancario y financiero toda aquella información que sea posible enviar por correo electrónico.

Además, el CIBE está responsabilizado con la edición y distribución trimestral de la Revista del Banco Central de Cuba, la cual se publica desde el año 1998. Esta contiene artículos de análisis financieros, bancarios y legislativos, así como refleja los acontecimientos más importantes acaecidos en estas esferas y lo más novedoso de las técnicas bancarias.

¿Cómo acceder a nuestros servicios



Si está conectado a la red del BCC, Ud. puede acceder a nuestra información a través del sitio web:
<http://olimpo/cibe>

Por el contrario, si Ud. pertenece al sistema bancario, pero no tiene acceso a la red del BCC, puede enviar su solicitud a la dirección de e-mail: CIBE@bc.gov.cu y disponer de todos los servicios que brinda nuestro centro.

Si Ud. desea conocer semanalmente las nuevas adquisiciones incorporadas a la base de datos del centro, envíe un mensaje a: biblioteca@bc.gov.cu y escriba en el asunto: ALTA; a partir de ese momento recibirá esta información de forma automática.

Servicios que se ofrecen:



Información pertinente, oportuna y eficaz

- Boletines electrónicos:

Resumen Informativo: Sumario diario de las noticias económico-financieras más importantes publicadas en Internet.

Notibancos: Selección semanal de los principales acontecimientos del ámbito bancario mundial.

Marketing: Boletín mensual dirigido a los profesionales de esta rama.

Prisma Financiero: Comentario semanal acerca del comportamiento de las bolsas, con estadísticas y datos comparados.

Suplemento Estadístico Mensual:

Resumen estadístico del comportamiento de las principales bolsas a 10, 30 y 100 días.

Lavado de Dinero: Boletín quincenal que recoge las principales regulaciones internacionales así como las noticias recientes sobre blanqueo de dinero y corrupción. Está destinado a especialistas en economía del sistema bancario.

Iconos: Selección de noticias relacionadas con el mundo de la informática.

ALBA e integración latinoamericana: Resumen informativo sobre el tema.

Información Señal: Listado bibliográfico semanal con las principales informaciones incorporadas a nuestra base de datos y fondo bibliográfico.

- Traducciones e interpretación: Un equipo de traductores e intérpretes satisface las solicitudes de servicios en los idiomas inglés, francés y ruso.

Las traducciones en otros idiomas se garantizan mediante la contratación de especialistas del Equipo de Servicios de Traductores e Intérpretes (ESTI).

- Localización de información: en bases de datos locales o remotas, mediante el acceso a redes nacionales, internacionales e Internet.

- Base de datos: sobre los tipos de cambio de las principales monedas convertibles y tasas de interés de países seleccionados.

- Préstamo y circulación de publicaciones de acuerdo con los perfiles de interés establecidos.

- Sala de lectura y servicios de referencia especializada.

- Distribución de información de Internet a la intranet del BCC.

- Punto de Internet: local provisto de seis PC para acceso a Internet.

Los pueblos del Caribe podrán contar siempre con el respeto y la amistad de Cuba

Discurso pronunciado por el Presidente de la República de Cuba,
Fidel Castro Ruz, en la Segunda Cumbre Cuba-CARICOM,
Bridgetown, Barbados, el 8 de diciembre de 2005

Honorable Owen Arthur, primer ministro de Barbados y anfitrión de este encuentro;
Honorable Kenny Anthony, primer ministro de Santa Lucía, presidente en ejercicio de CARICOM;
Honorable primeros ministros de los demás países hermanos miembros de CARICOM;
Honorable Edwin Carrington, secretario general de CARICOM;

Distinguidos jefes de delegaciones, ministros e invitados especiales:

Constituye para mí motivo de especial satisfacción que podamos encontrarnos nuevamente, ahora en la tierra de aquel entrañable amigo de Cuba que fue Errol Barrow. Han transcurrido ya tres años desde que en La Habana conmemoramos el treinta aniversario del establecimiento de las relaciones diplomáticas con Cuba de los cuatro países del Caribe que entonces eran independientes, hecho que por su significado y trascendencia los cubanos jamás olvidaremos.

En estos años se tornó aún más dramático el enorme desafío que nuestros países enfrentan para asegurar la propia supervivencia de nuestros pueblos. Las acciones unilaterales y egoístas tomadas por algunos de los principales socios comerciales de las naciones caribeñas, se combinaron con la frecuencia y magnitud sin precedentes de los devastadores huracanes que asolaron a nuestra región.

Pienso que ya hoy existe una comprensión clara de que la globalización neoliberal amenaza, incluso, la propia existencia de nuestros países como naciones independientes.

La brecha entre el Norte cada vez más rico y el Sur cada vez más pobre se ensancha vertiginosamente y constituye una amenaza permanente para la estabilidad internacional.

En la base de la mayoría de los conflictos de nuestra época: las ilegales guerras de conquista y pillaje, la destrucción

del medio ambiente y el agotamiento de los recursos naturales, el terrorismo, los conflictos locales, la migración ilegal y el narcotráfico, entre otros, hallaremos siempre una relación entre la persistente pobreza y marginalidad predominantes en los países del Sur, y las políticas de las naciones más ricas y desarrolladas del planeta que, cada vez más egoístas y soberbias, aumentan sin cesar su riqueza a costa del empobrecimiento del Tercer Mundo.

El acceso a los mercados internacionales resulta para muchos países poco menos que imposible. Somos víctimas de un sistema de comercio internacional plagado de barreras arancelarias y no arancelarias, sistemas de cuotas, subsidios y onerosas condiciones, mientras se nos obliga a soportar el hipócrita discurso a favor del "libre comercio" de los mismos que nos cierran sus mercados.

Nuestros hermanos de CARICOM sufren en carne propia las egoístas decisiones de la Unión Europea y los Estados Unidos, que golpean sus exportaciones de banano y azúcar y se ven obligados a enfrentar las imposiciones arbitrarias de las transnacionales en el turismo, la aviación y otros sectores.

Los países industrializados y ricos se resisten a aceptar la concesión de un trato especial y diferenciado a los países que, como los de CARICOM, no solo lo requieren, sino que es su derecho. Olvidan su deuda histórica con nuestro desarrollo, incumplen sus promesas, saquean nuestros recursos humanos, cobran una y otra vez una deuda inmoral varias veces pagada, mientras hablan demagógicamente de libertad de mercados.

La Unión Europea, olvidando su deuda como antigua metrópoli colonial y los compromisos contraídos a través de acuerdos bilaterales, ha impulsado unilateralmente una profunda reforma en el sector azucarero y bananero que afecta a los países del Caribe. Cuba expresa su más profunda solidaridad con los países caribeños y reclama la rectificación euro-



pea de una decisión que llevará a la pobreza y la exclusión a decenas de miles de familias caribeñas.

Excelencias:

Nuestra región, América Latina y el Caribe, sufre la distribución del ingreso más desigual del planeta; la pandemia del VIH-SIDA afecta a 2 millones 400 mil personas, y se ha convertido en un grave problema para algunos de los países de nuestra región.

Por otro lado, se incrementa la amenaza y el uso de la fuerza; las medidas coercitivas unilaterales contra los gobiernos y pueblos de países del Tercer Mundo devienen una constante, y se convierten en letra muerta los principios consagrados en el Derecho Internacional.

El desenfreno consumista de los países ricos conduce a la escasez alarmante de una fuente energética no renovable y vital en el mundo actual: los hidrocarburos, cuyas reservas probadas y probables se agotan y cuyos precios de mercado, al alcance únicamente de las sociedades ricas, son inaccesibles para la inmensa mayoría de los pueblos del Tercer Mundo.

El colosal derroche consumista no solo afecta a la economía mundial; amenaza además seriamente el medio ambiente.

¿Cómo enfrentarán nuestros países los daños de la próxima temporada ciclónica y los de los próximos diez años, y quién nos ayudará a costearlos?

¿Cómo enfrentaremos el peligro de desaparecer con el calentamiento global y la elevación del nivel de los mares?

La desenfrenada carrera por despilfarrar los recursos naturales del planeta acabará con la vida en la Tierra, pero los primeros en perecer serán nuestros pequeños Estados insulares.

Cuba responsabiliza a los países ricos y desarrollados, y a las suntuosas economías del consumo y el despilfarro por el agravamiento de la magnitud y la frecuencia de los desastres naturales en el Caribe.

¿Cómo enfrentar estos desafíos y el reto de sobrevivir y avanzar en medio de la profunda crisis económica, social, política y ambiental que sufre nuestro hemisferio y el mundo?

A la globalización neoliberal y egoísta, al antidemocráti-

co orden político y económico internacional, debemos responder con la unidad y la globalización de la solidaridad, y la promoción del diálogo, la integración y la cooperación genuina.

Cuba, bloqueada y con escasos recursos, ha seguido este camino en la medida de sus posibilidades, gracias, especialmente, al valioso capital humano acumulado en estos 45 años.

Hoy, 1 142 colaboradores cubanos, casi mil de ellos en el sector de la salud, prestan servicios en los países de CARICOM. Procedentes de 14 países caribeños, se han graduado en los centros de enseñanza cubanos 1 957 estudiantes, y actualmente se forman otros 3 318 en 33 especialidades universitarias y técnicas. En la Operación Milagro ya participan 11 países caribeños y hasta el día de ayer, 7 de diciembre, 10 502 de sus ciudadanos habían sido operados en Cuba, solo en el lapso de 4 meses y 14 días, es decir, a un ritmo de 30 mil pacientes por año.

Apoyamos los esfuerzos de nuestros hermanos caribeños para consolidar su integración regional y, como siempre, Cuba está dispuesta a brindar su modesta cooperación en las áreas en que ello sea posible. Los pueblos de la Comunidad del Caribe podrán contar siempre con el respeto y la amistad de Cuba.

Hoy, 8 de diciembre, en el 33 aniversario del establecimiento de relaciones diplomáticas con nuestro país por parte de Jamaica, Guyana, Barbados y Trinidad y Tobago, agradecemos nuevamente la invariable solidaridad de los países caribeños con Cuba, cuya expresión más reciente fue el voto unánime del Caribe en Naciones Unidas a favor del levantamiento del bloqueo, que por más de 45 años se ha impuesto a nuestro pueblo, y rendimos tributo a la memoria de Eric Williams, Erroll Barrow, Forbes Burnham y Michael Manley. Muchas gracias.

(Tomado de la versión digital del diario Granma)

CARICOM ante el mercado y la economía únicos: los desafíos del nuevo escenario

Laneydi Martínez Alfonso*

El año 1973 representó un salto cualitativo para la integración en el Caribe, a partir de la voluntad de los gobiernos de transformar la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA por sus siglas en inglés) en un mercado común, y reforzando dentro de este espacio la cooperación funcional en las áreas de la salud, la educación, la agricultura, el desarrollo social y el turismo, entre otros. En la actualidad, luego de más de 30 años de creada, la Comunidad del Caribe¹ (CARICOM) se enfrenta a crecientes desafíos regionales. Entre ellos, el establecimiento del mercado y la economía únicos constituye una pieza clave del reposicionamiento estratégico del esquema de integración.

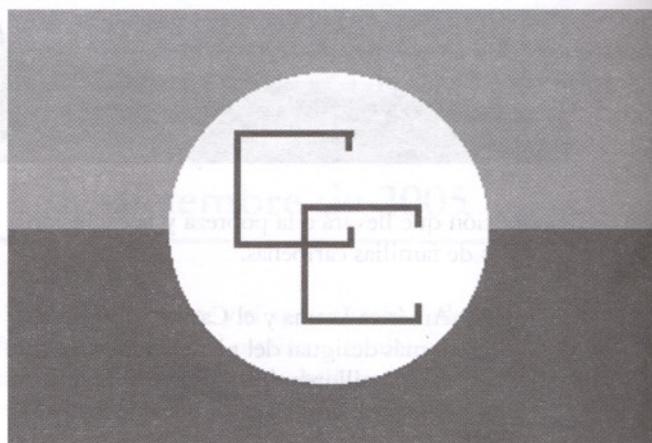
El propósito de este artículo es evaluar las perspectivas y los nuevos retos que impone este objetivo de integración en un escenario caracterizado por la emergencia de importantes desequilibrios internos, creciente vulnerabilidad, dependencia externa y erosión de las preferencias, entre otros.

En general, los análisis que en este sentido permitan ser referenciados, pueden resultar claves en el aporte al debate alrededor del diseño de política dentro del escenario futuro de la comunidad caribeña.

ACERCA DE LOS FUNDAMENTOS TEÓRICOS CONVENCIONALES DEL MERCADO COMÚN

La teoría convencional de la integración establece el tránsito a la unión de los países miembros a través de diferentes etapas que incluyen desde escalones iniciales como el establecimiento de un área de libre comercio, hasta la unión económica y política. Cada una de estas etapas exige un grupo de lineamientos económicos, jurídicos, políticos, entre otros, que validen el tránsito progresivo hacia cada una de ellas.

Existe relativo consenso en definir la meta de integración asociada al establecimiento del mercado común, como un acuerdo que reúne las características de una unión aduanera (eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al



comercio y establecimiento de un arancel externo común), pero que, además, incluye la libre movilidad de factores de producción (capital, trabajo y tecnología) al interior de la zona integrada (Echevarría, 2001).

Los fundamentos teóricos convencionales que subyacen tras el mercado común y, por consiguiente, tras la libre movilidad de factores en la zona integrada, sugieren que esta debiera implicar no solo amplia libertad de movimiento, sino incluso su rapidez de áreas e industrias de bajos ingresos hacia áreas e industrias de altos ingresos, de manera que se igualen los precios de los factores en todas las áreas e industrias de la región (Salvatore, 1999)².

En términos teóricos, las principales implicaciones del establecimiento del mercado común se refieren a la generación de efectos dinámicos, que conllevarían la solución de los problemas asociados a la estrechez de demanda mediante la ampliación de la escala de producción. Adicionalmente, estas implicaciones refieren el logro de efectos procompetitivos, resultado de la reducción del poder de mercado de ciertas empresas y la consiguiente intensificación de la competencia a nivel regional. Otros efectos teóricos también son comúnmente asociados a la estimulación productiva, la reducción del desempleo en áreas deprimidas, la transmisión

¹ Los 15 países que integran la Comunidad del Caribe (CARICOM) son: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad Tobago. Del mercado y la economía únicos se excluyen: Bahamas, Haití y Montserrat.

² De esta manera se sugiere que el incremento del comercio y la movilidad de factores darán lugar a la progresiva igualación de las remuneraciones relativas y absolutas de factores homogéneos en todas las naciones involucradas, y que esto reduciría la diferencia previa existente entre estas.

de conocimientos, el estímulo a la inversión, entre otros (Riveiro, 2004).

En este contexto sería válido cuestionarse sobre qué bases teóricas puede ser relevante el tamaño del mercado para el caso caribeño. Existen importantes estudios empíricos que señalan que las empresas exportadoras son típicamente más grandes que las que están orientadas hacia el mercado interno, y que existe una correlación positiva entre el tamaño del mercado y el tamaño promedio de las empresas (Gonzales, 2000). Desde el punto de vista teórico, esto sugeriría la idea de que la ampliación de los mercados pudiera llevar a una mayor competitividad de las actividades exportadoras en la región, lo que apoyaría la relevancia de la ampliación de los mercados para el caso caribeño.

Sin embargo, numerosos autores han abordado desde diversas aristas el tema de las deficiencias de estas teorías para el caso de los países subdesarrollados (por lo que no se profundizará en este sentido³) y, en particular, con respecto a las pequeñas economías, no solo teniendo en cuenta la inconsistencia de muchos de sus supuestos económicos, sino particularmente por la adopción, como base, de una curva de oferta que no se adecua a las condiciones de producción de las pequeñas economías. Aquí se agrega un nuevo factor, que es obviado comúnmente en la teoría, y que es muy relevante para el caso caribeño: el factor vulnerabilidad.

El factor vulnerabilidad (basado en la incidencia de desastres naturales y *shocks* externos contra los que tienen baja capacidad de adaptación y respuesta), unido a la menor capacidad que tienen estas economías para sostener el crecimiento (Gonzales, 2000), genera un círculo vicioso de reproducción de volatilidad del producto, que tiene implicaciones negativas para el desempeño socioeconómico de estos países, fundamentalmente por la influencia que ejerce sobre el crecimiento, la inversión, el empleo, entre otros indicadores.

Por consiguiente, el factor vulnerabilidad no puede ser obviado del análisis de los costos de ajuste que puede implicar el establecimiento del mercado y la economía únicos para estas economías, aun cuando la integración de los mercados tiene atractivos que ofrecer a estas naciones. En general, la teoría no asume la existencia de este factor en su espectro, por lo que los beneficios potenciales y prescripciones de políticas pudieran no corresponderse con la realidad, incluso, en el largo plazo.

CONTEXTO DE SURGIMIENTO, ALCANCE Y EXPECTATIVAS DEL MERCADO Y LA ECONOMÍA ÚNICOS EN LA CARICOM

La idea del mercado y la economía únicos en la Comunidad del Caribe debe partir del análisis del contexto de su surgimiento, que revela la esencia y el carácter de un proyecto como este.

La crisis de la deuda en la década de los ochenta generó importantes desequilibrios socioeconómicos para estas naciones de la región. Sin embargo, a finales de los ochenta emerge un consenso regional en dirección a la aplicación de

políticas económicas neoliberales, que dieron un nuevo carácter a la integración del área.

En 1989 la Declaración de Grand Anse recogió la voluntad explícita de los jefes de Gobierno de los países miembros de establecer el mercado común. Este momento marcó un punto de giro a favor de la reforma neoliberal, emergiendo en un escenario de política económica favorable al Consenso de Washington, lo que argumentó el impulso a la liberalización del comercio y la libre movilidad de personas y de capital. Es importante señalar que aunque este proceso estuvo liderado políticamente por los gobiernos, fue guiado por las necesidades de ampliación de mercados del capital. Este contexto explica la funcionalidad de este proyecto con la reforma neoliberal y, por consiguiente, la existencia de una compatibilidad con proyectos como el ALCA y las negociaciones en los marcos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En este sentido, el mercado y la economía únicos en la región se ha aceptado como una plataforma para asumir con mayor fuerza estas negociaciones.

En este escenario el año 2005 ha significado un momento importante dentro de la idea del establecimiento del mercado y la economía únicos, a partir de la creación de un mercado de alrededor de 6 millones de habitantes. La implementación, a partir del cumplimiento de los requisitos de ingreso, se aprobó inicialmente para Barbados, Jamaica y Trinidad y Tobago, y las perspectivas refieren hacia la incorporación del resto de los países comprometidos para finales del 2005, con la excepción de Bahamas, Haití y Montserrat.

Los principales objetivos del mercado y la economía únicos en el Caribe están asociados a la plena utilización de la fuerza de trabajo, la mejor asignación y explotación del capital, logrando una producción competitiva que, en general, contribuya a mejorar los estándares de trabajo y de vida, desde una visión sustentable del desarrollo económico⁴.

Los puntos claves del establecimiento de esta nueva etapa de integración se mueven alrededor de la libre movilidad de bienes y servicios, el derecho de establecimiento, la política comercial común, así como la libre movilidad de personas y capital. Estos aspectos claves se enfocan hacia la eliminación de barreras al libre movimiento intrarregional de bienes, servicios, capital y personas; la armonización de estándares comerciales, la eliminación de restricciones al establecimiento de negocios radicados en la CARICOM en cualquier otro Estado miembro; la aplicación de una tasa obligatoria y la libre movilidad en todos los miembros del mercado a bienes importados desde fuentes extrarregionales; la eliminación de controles foráneos; la integración de los mercados de capitales, entre otros⁵.

Las expectativas de los principales gestores oficiales de ese proyecto están relacionadas con el logro de una mejor asignación de los recursos que genere, a su vez, una mayor productividad del grupo regional y que redunde en aumento de la capacidad negociadora frente a terceros. Estas perspectivas se asocian particularmente a la emergencia de alianzas empresariales regionales que incrementen los niveles de producción y comercialización, y que integren determinados

³ Para una mayor profundización se recomienda: Ffrench-Davis, Ricardo. 1979. *Economía Internacional. Teorías y políticas para el desarrollo*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México.

⁴ Elaborado a partir de informaciones oficiales disponibles en la página Web de CARICOM: www.caricom.org

⁵ Elaborado teniendo como base información de la página de la Secretaría de CARICOM www.caricom.org/jsp/single_market/csmeekeyelements.pdf

sectores; a la obtención de mayores niveles de eficiencia e integración de los mercados de factores; a incrementos en el comercio intrarregional, así como al mayor estímulo a la inversión.

En este punto cabe destacar la existencia de importantes nexos entre los posibles beneficios de establecer el mercado y la economía únicos, que revela la teoría y las expectativas regionales de los principales gestores oficiales de este proyecto. Esto implica que se está asumiendo implícitamente en la región que los efectos tradicionales que describe la teoría podrán ser reproducidos en el caso caribeño. Evidentemente, esto genera un escenario riesgoso para estas economías, a partir de las ya mencionadas deficiencias de la teoría para naciones subdesarrolladas y, en particular, para las pequeñas economías caribeñas, por lo que los beneficios potenciales y prescripciones de política económica que se deducen, pudieran muy probablemente no corresponderse con las expectativas, incluso, en el largo plazo.

Sin dudas, el establecimiento del mercado y la economía únicos en la CARICOM traerá consigo cambios importantes en las estructuras económicas y en la trayectoria del desarrollo de los países involucrados, así como importantes transformaciones en las relaciones entre estos y el resto del mundo. Las implicaciones inmediatas se sitúan en la necesidad de reubicar y redefinir el grupo de instituciones existentes, la remoción de las principales barreras, el manejo de las políticas macroeconómicas coordinadas y la consolidación del marco legal.

Sin embargo, la dinámica de implementación de las acciones para establecer el mercado y la economía únicos ha sido extremadamente lenta. Teniendo en cuenta que la declaración oficial tuvo su origen hace más de 15 años, y que la meta inicial ha sido pospuesta desde 1993 en numerosas ocasiones, el establecimiento del mercado común dista de ser lo proyectado por sus fundadores.

En el 2004 la Secretaría de la CARICOM había listado 79 elementos de acción requeridos para implementar la nueva meta de integración, asociados a diversas temáticas como la libre movilidad de personas y capital, la armonización de leyes, la libre movilidad de bienes y servicios, entre otros. Sin embargo, se estimaba que solo dos tercios de las acciones habían sido llevadas a cabo y que, adicionalmente, las vinculadas con la economía única se mantenían aún en fase de estancamiento (Girvan, 2004).

Existe todo un debate alrededor de las causas que han motivado estos incumplimientos por parte de los miembros de la CARICOM. En general, las más señaladas se refieren a la conservación de la soberanía nacional, a partir de que la discrecionalidad está motivando retrasos en la implementación y, en segundo lugar, la necesidad de fuentes de ingresos independientes, que financien a las instituciones encargadas de la implementación. Estas causas remiten a las interrogantes de hasta qué punto los gobiernos caribeños estarían dispuestos y tendrían condiciones reales para transferir una soberanía ya limitada, y de dónde extraer los recursos financieros necesarios para llevar adelante este proyecto. Esto revela la existencia de causas más profundas de limitaciones de estructura económica, que están restringiendo la posición de los gobiernos.

La gran intergubernamentalidad que ha caracterizado a la CARICOM se enfrenta hoy a las nuevas presiones encaminadas a dar espacio a instituciones con jurisdicción supra-

nacional, que permitan coordinar determinadas áreas. En este sentido, al Buró de la Conferencia de Jefes de Gobierno (Bureau of The Heads of Government Conference) —si bien ha constituido un mecanismo útil de consulta— nunca se le ha conferido el poder de tomar decisiones y tampoco ha sido un mecanismo que exigiese obligatoriedad a los miembros. De esta manera, las decisiones han sido mantenidas en el marco de la Conferencia de Jefes de Gobierno y Ministros, donde han predominado intereses mucho más nacionalistas. En el 2003 entre los jefes de Estado se introdujo el tema de la creación de una comisión o algún otro mecanismo ejecutivo, sin embargo, este se ha quedado como una declaración de intención que no se ha llevado a término. No obstante, a partir de las presiones al avance en la meta del establecimiento del mercado y la economía únicos en el año 2005, es probable que este tema pase a ser cada vez más relevante para el esquema (Sanders, 2005).

La integración en la CARICOM históricamente ha tenido en su núcleo limitaciones más económicas que políticas. El avance hacia estadios de integración económica superiores ha generado exigencias crecientes en el plano económico y el cumplimiento de supuestos, que han sido inalcanzables bajo el modelo de desarrollo que han asumido los países caribeños (Martínez, 2004).

IMPLICACIONES POTENCIALES DEL ESTABLECIMIENTO DEL MERCADO Y LA ECONOMÍA ÚNICOS

Tradicionalmente, los impactos potenciales de la implementación en los diferentes países involucrados dependerán de un grupo de factores, entre los que se destacan la capacidad de ajuste de las economías, la magnitud de los costos laborales y la velocidad del ajuste, la capacidad de adaptación, en muchos casos deficitarios para el caso caribeño.

Abordar el tema de las implicaciones potenciales del establecimiento del mercado y la economía únicos en la CARICOM exige la búsqueda de dos planos de análisis, tanto desde el punto de vista del espacio temporal —teniendo en cuenta el impacto diferenciado en el corto y el largo plazo—, como desde la visión de los dos grandes grupos de países involucrados, asumiendo la existencia de una gran diferenciación al interior de la región.

El espacio temporal es importante, debido a que los beneficios que se esperan en el largo plazo pueden tener efectos contraproducentes y diferenciados en el corto plazo. Los períodos de ajuste son aspectos claves para economías pequeñas, en las cuales estos tienden a ser más largos y poseen una menor capacidad de estímulo y control de la economía.

En el corto plazo existen impactos previsibles sobre la balanza comercial que podrían impactar en los niveles de endeudamiento, influyendo en la balanza de pagos de estas economías. Asimismo, las decisiones de localización de las empresas pueden provocar cierres y desplazamientos regionales en la ubicación de algunas industrias, lo que en el corto plazo podría generar presiones al incremento del desempleo en determinados países. Hoy el problema del desempleo continúa siendo un tema pendiente para las naciones caribeñas y constituye una fuente potencial de inestabilidad interna.

Otro de los riesgos del corto y mediano plazos se sitúa especialmente para las economías caribeñas en relación con

los regímenes de tipo de cambio adoptados. Hasta el 2003, 11 de 15 economías del Caribe insular mantenían regímenes de tipos de cambio fijo, que coexisten con una situación fiscal deteriorada. Ese déficit representa alrededor del 6% del Producto Interno Bruto (Sahay, 2005) para este grupo de países y, por consiguiente, sus economías se exponen al riesgo de la conjunción de tipos de cambio fijos, con importantes déficits fiscales que, unido a la libre movilidad de capitales, incluso, en el escenario regional, puede generar presiones graves sobre el deterioro de la situación financiera, con catastróficas consecuencias para estas economías.

Otros peligros asociados al impacto —en el corto plazo— de los cambios en las regulaciones laborales y su influencia en la migración intrarregional, constituyen aspectos imprescindibles a tener en cuenta en las implicaciones temporales. Los emigrantes intrarregionales no constituyen los de menor nivel educacional, ni los más pobres, ni los que tienen menores posibilidades de empleo, lo que ha generado una tendencia a la migración desproporcionada (tanto intra como extrarregional) de personas con elevados niveles de calificación, lo que ya está teniendo impactos negativos, y para el caso de los países más pequeños es mucho más complejo (Thomas-Hope, 2003).

En general, el espacio temporal de las políticas y transformaciones que se llevan a cabo en función del establecimiento del mercado y la economía únicos, constituye un aspecto trascendental en el análisis de su impacto. Los potenciales efectos positivos que se esperan de acuerdo con la teoría y las expectativas regionales, asociados al largo plazo, podrían tener impactos contradictorios entre el corto y el largo plazos.

En un segundo plano de análisis la heterogeneidad existente entre los países involucrados también puede implicar costos de ajuste diferenciados para los países miembros de la CARICOM. Los ajustes que conlleva el establecimiento del mercado y la economía únicos podrían presionar a la emergencia de costos derivados de un desigual impacto sobre sectores económicos, grupos sociales e, incluso, sobre determinados países.

Existen numerosas fuentes de diferenciación socioeconómica y, en general, de participación y beneficio dentro del esquema. Esta diferenciación es mucho más evidente en relación con el comercio intrarregional, que en la década de los noventa tendió a incrementarse gradualmente en la CARICOM. Entre 1990 y el 2000 el comercio intrarregional pasó de 11,8% a 19,2%, y en el 2001 mostró un declive hacia un 15,9%. Sin embargo, hasta el 2004 Trinidad Tobago concentraba alrededor del 80% de las exportaciones y el 63% de las importaciones intrarregionales, lo que le confería un peso muy diferente, por ejemplo, a los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO), que solo representaban el 4,4% de las exportaciones intrarregionales. Estas cifras argumentan la existencia de una con-



El turismo es una de las actividades económicas fundamentales de una buena parte de los países del Caribe insular.

centración extrema del comercio intrarregional por país, donde se estima que alrededor del 75% de esta consiste en combustibles, lubricantes, químicos y otros materiales relacionados con esta industria (Girvan, 2004).

En el caso de los países de la OECO, existen mayores reticencias y presiones alrededor del establecimiento del mercado y la economía únicos en la CARICOM, asociadas fundamentalmente a que el sector privado no está preparado para un incremento de la competencia regional, debido a que este se basa en empresas pequeñas que han operado tradicionalmente bajo alguna forma de protección de los gobiernos. Otra fuente de reticencia se refiere a los peligros de profundización del déficit comercial para estas economías, que puede afectar los niveles de endeudamiento en un escenario caracterizado por la existencia de elevados porcentajes de deuda respecto al Producto Interno Bruto.

Solamente entre 1980 y el 2003 el déficit comercial se duplicó para estas economías, en un contexto de grandes desafíos internacionales. En general, estos países presentan una base comercial muy estrecha y concentrada por producto y firma. En un escenario marcado por la inestabilidad económica, creciente vulnerabilidad, elevados déficits fiscales y grandes niveles de endeudamiento, un reforzamiento del déficit comercial puede ser nefasto para estas economías y retrasar los compromisos de integración. Las economías de la OECO se mueven hoy en un contexto de mucha mayor probabilidad de deterioro de la situación financiera, lo que es especialmente complejo para los gobiernos.

El avance en la integración de los mercados, así como su contribución al crecimiento económico de la Comunidad del Caribe han sido limitados; de aquí que la adopción de un proyecto como el mercado y la economía únicos es una decisión que puede desfavorecer las perspectivas de la integración en la región.

Otro costo de ajuste diferenciado se relaciona con el incremento de los niveles de desempleo, lo que puede reflejarse en un reforzamiento de los patrones de desigualdad y pobreza en la región, que puede desembocar en una situación compleja de inestabilidad interna, y donde el impacto puede ser diferenciado por países.

Asimismo, otra fuente de diferenciación se refiere a la

capacidad institucional. Los países más pequeños poseen menores capacidades institucionales, así como personal entrenado disponible para hacer frente a todos los elementos de acción y los efectos relacionados con el amplio espectro de acciones administrativas y legales requeridas. Muchas de estas instituciones trabajan simultáneamente en temas relacionados con las obligaciones en el marco de la OMC, las negociaciones de la UE-ACP, entre otros.

Numerosos estudios refieren que el grado de diferenciación entre las economías de la CARICOM se ha incrementado en los últimos años, expresándose en amplias brechas en el Producto por habitante, en la dinámica de crecimiento económico y en las estructuras productivas y sectoriales, entre otros. En los marcos de la CARICOM, la CEPAL distingue hoy entre economías basadas en servicios y las basadas en recursos naturales.

En general, la acumulación de todos estos riesgos, especialmente para las economías más pequeñas y vulnerables, ha llevado a estos países a presionar para la concesión de trato especial y diferenciado en los marcos del mercado y la economía únicos. Esta demanda, si bien persigue que se reconozcan las diferencias existentes entre los países miembros, no constituye una solución a las mismas. La existencia de conflictos de intereses entre los diferentes miembros puede generar estancamiento e, incluso, retrocesos en la integración del área.

Cabría cuestionarse entonces si los mecanismos compensatorios que prevé el Tratado de Chaguaramas Revisado serán suficientes para compensar los efectos, en un escenario donde todavía es debatible si los grandes beneficios que se esperan de la implementación en el largo plazo a nivel regional compensarían las pérdidas en el corto y mediano plazos. Esto constituye aún una interrogante sin cerrar.

En síntesis, la declaración original que recoge la intención formal del establecimiento del mercado y la economía únicos surgió en un contexto de consenso regional hacia las medidas de política económica del Consenso de Washington, aspecto que indudablemente ha marcado su carácter y esencia, como un proceso llevado de la mano del mercado.

En este contexto el problema de la conservación de soberanía por parte de los gobiernos nacionales, en un entorno de crecientes presiones a la supranacionalidad, ha devenido un verdadero dilema para estas naciones, con buena parte de su soberanía ya limitada y transferida a organismos financieros internacionales. Sin embargo, si bien esto es una de las causas fundamentales de los retrasos, existen importantes limitaciones de estructura económica que restringen las posibilidades de implementación de los gobiernos.

La existencia de un nexo importante entre las expectativas regionales y los beneficios que refiere la teoría convencional, esconde un riesgo significativo para la región. Indudablemente, la teoría convencional no incluye los problemas de estructura económica, las distorsiones internas y la vulnerabilidad que tipifica a estas naciones, entre otros factores.

Adicionalmente, las diferencias intrarregionales en este escenario hacen que los países miembros negocien desde posiciones y bases económicas muy desiguales, lo que puede generar impactos asimétricos e implicar importantes costos de ajuste, fundamentalmente para los países más pequeños.

Un dilema fundamental se erigirá ante las presiones de la coordinación macroeconómica, en un escenario de vínculos económicos más fuertes con otras economías, unido a la

necesidad de mantener una situación social adecuada que no reproduzca inequidades, ni contradiga al mismo tiempo los objetivos del esquema.

Bajo las condiciones actuales, asumir la implementación del mercado y la economía únicos no significará una ruptura definitiva con el patrón de inserción de estas economías en la dinámica global y, por tanto, no implicará una solución definitiva a los problemas vinculados al crecimiento, el empleo, la eficiencia económica o las relaciones de dependencia con los países desarrollados.

BIBLIOGRAFÍA

- CEPAL, 2004. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2004. Santiago de Chile, 2004.
- CEPAL, 2004 a. Panorama social de América Latina y el Caribe, 2003-2004. Santiago de Chile, 2004.
- Demas, William. 1997. *Critical issues in the Caribbean Development*. Ed. Ian Randle Publishers.
- Echevarría, Oscar, Alina Hernández, Rubén Tansini, Mario Zejan, 2001. Instrumentos para el análisis económico. Ed. Instituto de Nacional de Investigaciones Económicas.
- Elias, Joan, 1996. El desafío de la moneda única europea. Colección Estudios e Informes. Núm. 7, Ed. La Caixa, España.
- Ffrench-Davis, Ricardo. 1979. Economía Internacional. Teorías y políticas para el desarrollo. Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
- Girvan, 2004. *Reflections on the CSME, Keynote Address to SALISES Conference on CSME, UWI St. Augustine*. <http://www.uwi.tt/salises/workshop/csme/paper/ngirvan.pdf>
- Gonzales, Anthony, 2000. *Policy Implications of Smallness as a Factor in the Lomé, FTAA and WTO Negotiations*. http://www.crn.org/esp/index_esp.html
- Martínez, Laneydi, 2004. La CARICOM ante el nuevo escenario global. Revista Temas de Economía Mundial. Nueva Época (II). No. 6, julio 2004, La Habana, Cuba.
- Riveiro, Dolores, 2003. Efectos potenciales de un proceso de integración económica. La experiencia de América Latina. <http://www.usc.es/econo/RGE/benvidag.htm>
- Romero, Antonio. 2002. La inserción internacional de las economías del Gran Caribe y la próxima ronda de negociaciones comerciales multilaterales en la OMC. Anuario de la Integración Regional en el Gran Caribe. No. 3, Ed. Nueva Sociedad.
- Sahay, Ratna, 2005. *Stabilization, Debt and Fiscal Policy in the Caribbean*. <http://www.imf.org>
- Salvatore, Dominick, 1999. Economía Internacional, sexta edición, Ed. Prentice Hall, México.
- Sanders, Ronald, 2005. 2005: *Ringling in the Caribbean Single Market?* www.caribbeanetnews.com/2005/01/04/sanders.shtml
- Thomas-Hope, Elizabeth, 2003. *Trends and Patterns of Migration to and from Caribbean Countries*. <http://www.wider.unu.edu/conference/conference-2002-3/conference%20papers/hope.pdf>
- Tugores, Juan, 1997. Economía Internacional e Integración Económica. Ed. McGraw Hill/Interamericana de España, 2da edición.

Estamos en el camino acertado

Resumen de la intervención de Francisco Soberón Valdés, ministro presidente del Banco Central de Cuba, en el VI Congreso de la Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba (ANEC), celebrado en Ciudad de La Habana el 26 de noviembre de 2005

Posiblemente no exista un ejemplo en el mundo de una economía de la cual se hable tanto y se conozca tan poco como el caso de Cuba.

El origen de esta situación habría que buscarlo en varias causas, entre otras:

1. Apresurada carrera de amplios sectores de las ciencias sociales internacionales, incluso de aquellos autotitulados progresistas, para suscribir incondicionalmente las ideas del llamado Consenso de Washington como única alternativa "científica" y "moderna" a los problemas del mundo, y su renuncia a considerar modelos alternativos, como resultado del desconcierto que originó el colapso de la Unión Soviética.

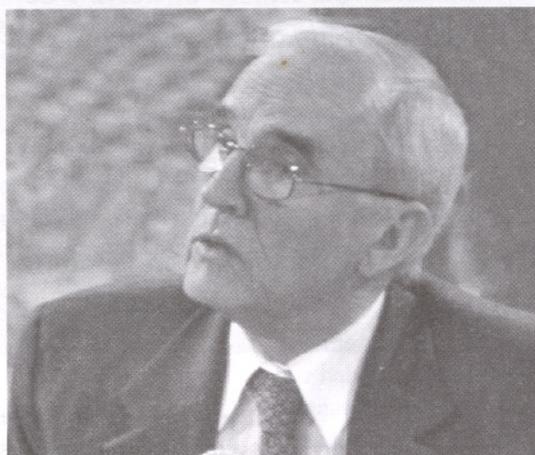
2. Control de los medios de prensa a nivel mundial por transnacionales, fundamentalmente de EE.UU. y Europa, que ofrecen una cobertura mediática tendenciosa y superficial sobre la realidad cubana.

3. Enfoque sesgado sobre la economía cubana, a partir de prejuicios políticos que hace a muchos economistas y periodistas extranjeros abordarla con criterios preelaborados, tratando simplemente de encontrar forzosamente explicaciones prácticas que avalen sus criterios negativos.

4. Fuertes recursos financieros invertidos por las administraciones norteamericanas para prefabricar una imagen negativa sobre todo lo que acontece en Cuba.

Tales circunstancias, por lo general, no permiten profundizar lo suficiente para poder apreciar las principales bases sobre las que se fundamentan las políticas económicas de Cuba, entre otras:

1. En Cuba previamente al 1959 existía un régimen capitalista que condujo al país a la más extraordinaria pobreza y dependencia política de EE.UU., lo cual originó una revolución que devino sistema socialista, de manera que cualquier camino que conduzca de nuevo al capitalismo se considera como un regreso a un humillante



pasado definitivamente rechazado por nuestro pueblo.

2. La política económica de Cuba no tiene como objetivo desarrollar un modelo consumista que imite al de los países del Primer Mundo, por cuanto se tiene la más profunda convicción de que tal modelo enajena y denigra el ser humano, resulta insostenible y conduce a la desaparición de la especie humana mucho más pronto que lo que hoy somos capaces de prever.

3. La economía cubana se plantea como objetivo primario darle vida material a un proyecto revolucionario, que estableció desde un principio que todo ser humano debe tener garantizados: su alimentación básica; servicios médicos gratuitos de alta calidad; una educación esmerada e ilimitada; un empleo decoroso; el acceso a todas las manifestaciones culturales y deportivas y, en general, la más plena ejercitación de sus capacidades físicas y espirituales.

4. Como los recursos materiales con que se cuenta son limitados y se vive la cotidiana presión del bloqueo de EE.UU., se requiere constantemente establecer prioridades sobre su utilización, que difieren sustancialmente de las que priman en los países capitalistas. Por ejemplo, se prioriza el gasto para salvar la vida de un niño por sobre la compra de automóviles de último modelo para una élite o la arquitectura lujosa para sedes de transnacionales. Esa es justamente la razón por la que en Cuba mueren mucho menos niños que en el resto de los países latinoamericanos, y en las demás capitales latinoamericanas hay más edificios y carros lujosos que en La Habana.

Con el fin de mantener estos principios, después del colapso de la Unión Soviética fue necesario rediseñar la economía, tratando de sobrevivir en ese hostil entorno internacional.

Este proceso generó múltiples deformaciones y errores ampliamente analizados y criticados por el compañero

Fidel, que dieron lugar a contradicciones incompatibles con la política de la Revolución.

A partir del 2003 se ha trabajado sin descanso para enfrentar y resolver estas contradicciones.

En la esfera monetaria se han tomado medidas de gran alcance, entre las cuales sobresalen las resoluciones 65, 80 y 92 del Banco Central de Cuba, dirigidas a desdolarizar la economía cubana.

Es de resaltar que a pesar de estas medidas, nunca se ha prohibido ni se prohibirá la tenencia de moneda extranjera por nuestra población en efectivo y en cuentas de ahorro.

Sin embargo, debe también destacarse la creciente preferencia de nuestro pueblo por la moneda nacional como medio de ahorro, al punto que se han producido masivas conversiones de cuentas en dólares a cuentas en pesos cubanos convertibles y pesos cubanos.

En los últimos doce meses las cuentas bancarias de la población en dólares han experimentado una reducción del 57%, mientras que las cuentas en pesos convertibles se han multiplicado más de 3 veces; y en pesos cubanos han crecido en un 35%.

Entre los principales resultados de las medidas adoptadas se pueden mencionar las siguientes:

1. Concentración de las Reservas Internacionales en poder del banco central, lo que propicia una mayor seguridad para nuestro sistema financiero y permite ejercer un mayor control en el uso de estos recursos.

2. Más liquidez y solvencia de las instituciones financieras cubanas, lo que posibilita un mayor aporte al desarrollo del país, al incrementarse la eficiencia en la intermediación financiera, tanto en la movilización de los recursos nacionales, como en las gestiones para la obtención de créditos en el mercado financiero internacional.

3. Centralización de los ingresos en divisas del Estado, lo cual ha reforzado de modo relevante la capacidad negociadora del Estado socialista, con los consiguientes beneficios en la gestión comercial y financiera del país. Esto también ha coadyuvado a la exitosa implementación de la política orientada por el compañero Fidel de cumplir rigurosamente con las obligaciones derivadas de los nuevos compromisos financieros externos y las deudas renegociadas.

4. Mejor medición de la oferta monetaria, lo cual permite más precisión y agilidad en la toma de las medidas necesarias para mantener el equilibrio monetario y financiero.

5. Mayor utilización del sistema bancario para las transacciones financieras internas y externas, observándose un significativo crecimiento de las remesas que se reciben por vía bancaria.

6. Sustancial reducción del dólar en los flujos en

efectivo que el país recibe, que en el pasado superaba el 80%, mientras que hoy prevalecen otras divisas como el euro, el dólar canadiense y la libra esterlina; y el dólar solo representa alrededor del 30%.

7. Reforzamiento de las medidas de control de cambio, que han redundado en una mayor disciplina comercial y financiera; más racionalidad en el gasto, y eliminación de intermediarios que encarecían innecesariamente nuestras importaciones.

Un resultado palpable del éxito de esta medida es que en el pasado se utilizaban innecesariamente en nuestro comercio con China, intermediarios de terceros países que en la actualidad han sido casi totalmente eliminados. Esto,

conjuntamente con la buena marcha de las relaciones mutuas y el puntual cumplimiento de nuestras obligaciones, ha permitido incrementar el intercambio comercial con China hasta el mes de octubre de 551 millones en el año 2004 a 775.3 millones en el año 2005, o sea un extraordinario crecimiento de un 40%, con el consiguiente ahorro y agilidad en las transacciones.

En lo referente al sector externo, en el 2004 la cuenta corriente de la balanza de pagos resultó positiva por

primera vez en todo el período especial, debido al fuerte comportamiento del sector de los servicios, que alcanzó el 57,6% del total de ingresos de la balanza comercial del país.

Por cierto, como parte de la constante campaña por desvirtuar los aspectos positivos del desempeño económico de Cuba, algunos medios de prensa extranjeros han resaltado en los últimos meses el déficit de nuestro país en el comercio de bienes, perdiendo de vista que la balanza comercial incluye también el resultado de los servicios, cuyo saldo positivo se ha sextuplicado con relación a 1993.

Este comportamiento de la balanza de servicios tiene singular importancia y podemos prever que en el 2005 se fortalecerá aún más esta tendencia, lo cual es una confirmación práctica de las proyecciones explicadas detalladamente por el Comandante en Jefe en cuanto a la posibilidad de que el desenvolvimiento de la economía de nuestro país se sustente cada día más en la dinámica del sector de los servicios. Tal estrategia cobra especial relevancia en el actual escenario de la economía internacional.

Como es sabido, después de la desaparición del patrón dólar-oro mediante la terminación unilateral por parte de EE.UU. de los acuerdos de Bretton Woods, el mundo se ha visto literalmente inundado por la liquidez en dólares que generan los déficits comerciales de los EE.UU., los cuales se convierten en reservas de los países superavitarios en el comercio con EE.UU. Estas reservas son a su vez colocadas en bancos de EE.UU. o se utilizan para comprar instrumentos de deuda del gobierno de ese país, creando

...algunos medios de prensa extranjeros han resaltado en los últimos meses el déficit de nuestro país en el comercio de bienes, perdiendo de vista que la balanza comercial incluye también el resultado de los servicios, cuyo saldo positivo se ha sextuplicado con relación a 1993.

na expansión crediticia que se uoalimenta, sin que hasta el nomento se pueda prever un necanismo de ajuste.

Es de mencionar que el icumulado del déficit de la cuenta corriente de los EE.UU. en las tres últimas décadas es de alrededor de 3 millones de millones de dólares, mientras que con sus actuales niveles de déficit (más de 600 000 millones anuales), acumulará una cifra similar en no más de 5 años.

Una parte de esa enorme liquidez es administrada por los llamados inversores institucionales (fondos de inversiones, fondos de cobertura, etc.) y se utiliza con fines especulativos no solo en transacciones monetarias, sino también en los mercados de futuros de materias primas y productos intermedios, de manera tal que aquellos países que los producen, tienen hoy su futuro económico dependiendo de estos movimientos especulativos que es como confiar en el azar.

Toda esta situación refuerza la política de la Revolución en cuanto a que el único camino viable es vivir de la ciencia, de los servicios especializados y, en fin, de todas las posibilidades que nos da hoy la formidable inversión en capital humano que ha hecho la Revolución durante 46 años.

En cuanto a nuestra deuda externa, quisiéramos solo resaltar el trascendental cambio que se ha logrado en la composición de los compromisos financieros del país de los cuales en estos momentos vence en el corto plazo solamente un 27%, mientras que el restante 73% son facilidades financieras a mediano y largo plazos.

La menor proporción que se observa de deuda a corto plazo tiene las siguientes causas:

1. Acuerdos bilaterales de refinanciación llevados a cabo durante los últimos años con entidades oficiales, bancarias y proveedores, mediante los cuales se convirtieron a largo plazo obligaciones que originalmente habían sido pactadas a corto plazo.
2. Nuevas facilidades financieras a mediano plazo, como resultado de la creciente credibilidad de nuestro país en los mercados internacionales.
3. Parte de la factura energética en la actualidad se liquida a largo plazo, según acuerdos vigentes.
4. Importantes créditos oficiales a mediano y largo plazo obtenidos en los últimos dos años para transacciones corrientes e inversiones.

Todo lo anterior confirma que estamos en el camino acertado, lo cual en modo alguno debe hacernos perder de vista la necesidad de superar los múltiples errores y deficiencias presentes en nuestra economía. Entre ellos, nuestra tendencia al despilfarro de recursos que tanto daño nos ha hecho. Siempre recuerdo que los holandeses, un pueblo trabajador y ahorrista, enfatizaban que el más cercano y seguro ingreso es el ahorro. Oigamos esta sabia afirmación y meditemos cuánto bienestar podemos brindar

...es necesario restaurar la función del salario como movilizador de la productividad y la producción; continuar la política de gradual, prudente y progresiva revaluación de la moneda nacional y terminar el inicuo y distorsionador poder adquisitivo del dólar en muchos espacios de nuestra sociedad.

a nuestro pueblo, cuánto podemos mejorar su estándar de vida utilizando con racionalidad los recursos que el estado socialista pone a nuestra disposición.

Particular relevancia adquiere el ahorro de combustible en el presente escenario mundial de inelasticidad de la oferta de hidrocarburos.

Si políticamente decimos ¡Patria o Muerte!, con toda convicción y sin un ápice de exageración en el ámbito de la economía podríamos decir ¡ahorro o muerte!

Quisiera resaltar que con independencia de todo lo anterior, la prueba más irrefutable del éxito de la economía cubana en todo este período es haber servido de base para el extraordinario desarrollo social de Cuba, único en Latinoamérica, en las condiciones de la más feroz y prolongada guerra económica de la historia universal, que no ha impedido que entre todos los países del Tercer Mundo los ciudadanos de Cuba sean los que más tiempo viven; sus niños los que menos mueren y mejor se educan; sus deportistas los que más medallas ganan; su pueblo el que en mayor proporción disfruta de electricidad y agua potable y el que tiene un mayor número de profesionales por habitante; sus familias las que en mayor proporción son dueñas de las viviendas que habitan y su sociedad la que goza de la mayor seguridad social y menores índices de criminalidad.

Para ser dignos de este pueblo, al que la Revolución ha llevado tan alto como el pico del Everest, no solo en términos metafóricos, sino con la presencia de nuestros excelentes y abnegados médicos en la cordillera del Himalaya, todos los que tenemos responsabilidades en la conducción de la economía del país debemos lograr el objetivo que se ha convertido en la piedra angular de la lucha que libra sin descansar un instante el compañero Fidel: la fórmula de distribución socialista con arreglo al trabajo.

En este sentido es necesario restaurar la función del salario como movilizador de la productividad y la producción; continuar la política de gradual, prudente y progresiva revaluación de la moneda nacional y terminar el inicuo y distorsionador poder adquisitivo del dólar en muchos espacios de nuestra sociedad.

En fin, es un deber ineludible de todos lograr que la dedicación al trabajo, además de honrar a cada cubano, sea la que determine su nivel de vida. Para decirlo con la precisión, la sabiduría y la dignidad de Martí: "Sin honor, no hay hombre. Cada cual, viva de su sudor o no viva."

Ciudad de La Habana, 26 de noviembre de 2005.

(Tomado de la versión digital del diario Juventud Rebelde)

Revolución es elevar el nivel de vida del pueblo

**Intervención de Francisco Soberón Valdés,
Ministro Presidente del Banco Central de Cuba,
en la Asamblea Nacional**

En el año 2005 nuestro país logró un extraordinario crecimiento económico que corrobora la certeza de la estrategia económica trazada por el compañero Fidel.

Estos resultados nos obligan, más que nunca antes, a meditar profundamente en cuanto a las acciones que se deben acometer y las deformaciones que se requiere solucionar para garantizar la sostenibilidad de nuestro crecimiento económico.

Al abordar este tema, comenzaría por resaltar que durante 46 años la Revolución ha tratado siempre, aún en las más adversas circunstancias, de asegurar una distribución lo más equitativa posible, como corresponde a la moral de nuestro sistema socialista.

En el capitalismo la absoluta inseguridad en el futuro y la amenaza de ser literalmente aplastado por ese torvo e inhumano sistema, obliga al hombre a emplear a fondo todos sus recursos físicos e intelectuales, no solamente con el fin de lograr la supervivencia diaria, sino también para tratar de crear una reserva monetaria que lo libere, al menos parcialmente, de esa angustiada incertidumbre.

En nuestro sistema socialista desaparece ese clima de cruel inseguridad, y el hombre tiene garantizada una buena parte de sus necesidades básicas, con independencia de su aporte a la sociedad.

El compañero Fidel dijo en cierta ocasión, que la Revolución no habrá alcanzado sus más altos valores morales hasta que no seamos capaces de producir como hombres libres mucho más de lo que éramos capaces de producir como esclavos. Creo que en esta área de la conciencia social no hemos alcanzado aún esos altos valores.

En estas circunstancias, cobra singular importancia que los sistemas de distribución de bienes y servicios vinculen clara y directamente el estándar de vida, con el esfuerzo que realice cada cual desde el puesto que ocupe en nuestra estructura económica.

Ciertas acciones acometidas durante el período especial, algunas por imperiosa necesidad y otras por errores inexcusables, nos alejaron de ese estratégico objetivo. Las principales secuelas de esa situación han sido mayores niveles de desigualdad y tendencia al despilfarro de los recursos del Estado.

En un enfoque a largo plazo, se hace evidente que lo único que puede suplir definitivamente en el socialismo la extorsión a que son sometidos los trabajadores en el capitalismo sin disminuir la eficiencia, es su cabal comprensión de la necesidad de trabajar, no por temor al hambre y al desamparo, sino por el deseo de desarrollar el país y elevar el nivel de vida de todos. Sin embargo, la impostergable urgencia de las necesidades diarias, hace también evidente que para satisfacerlas no se puede esperar a recorrer el largo camino que se requiere para que esa convicción llegue a constituirse en un fenómeno general y se traduzca en acciones cotidianas.

Tal vez uno de los dilemas más complejos que enfrenta una revolución socialista, es lograr efectividad en la gestión económica, sin renunciar al objetivo políticamente estratégico de crear una conciencia comunista. La razón es simple: mientras se trabaja en la forja de esa conciencia comunista, las necesidades materiales están ahí con quemante urgencia y hay que tratar de encontrar soluciones en un mundo cada vez más anárquico, injusto e incluso peligroso para la supervivencia de los países del Tercer Mundo.

Pienso que para resolver esta evidente contradicción, debemos

buscar fórmulas económicas basadas en nuestras condiciones específicas, que durante el período en que se fragua la conciencia comunista, garanticen el mayor aporte de cada cual a nuestra sociedad socialista.

Al adentrarnos en este tema, hay que tener presente que en nuestro país, al existir precios altamente subsidiados para determinados productos y servicios básicos, se confrontan dos situaciones disímiles para el ciudadano común, en dependencia de que tenga o no posibilidad de recibir ingresos no asociados a un salario. El que recibe ingresos que no provienen de su vínculo laboral con el sector estatal, eleva rápidamente sus recursos monetarios, que al alcanzar ciertos niveles le permiten elegir entre trabajar o no hacerlo, sin afectar para nada su nivel de vida.

No es necesario abundar en argumentos para concluir que resulta sencillamente catastrófico para la economía del país y ética y moralmente inaceptable, que alguien en edad laboral y con capacidad para trabajar, pueda vivir cómodamente sin necesidad de hacerlo.

En cuanto al trabajador que vive de su salario, se le crea una situación difícil, pues el dinero que recibe puede ser mucho para comprar los productos normados. Sin embargo, no es suficiente para acceder a mercancías que también les resultan necesarias, pero que se venden a precios de mercado.

Todas estas circunstancias, contribuyen a que el salario deje de ser el móvil verdadero para mantenerse en un puesto de trabajo y muchas veces el vínculo laboral con el Estado se conserva por otras múltiples razones; algunas de ellas honorables, tales como la autoestima, y el sentido del deber revolucionario; pero otras no, incluyendo, desgraciadamente, el objetivo de dar cobertura a no pocas actividades delictivas.

Agregaría algo más: en un número de compatriotas prevalece, tal vez de manera subconsciente, un pernicioso concepto: luchar por obtener todos los medios materiales que sean posibles para él y su familia, con independencia de su aporte a la sociedad; sin establecer en su mente vínculo alguno entre su deber de aportar y su derecho a recibir. Esto último es particularmente nocivo en los casos en que, por razones del cargo, se tiene autoridad sobre importantes riquezas materiales, pues se convierte en un factor primario para el ejercicio de la corrupción y el fraude.

No debemos olvidar una verdad que por obvia y simple, muchas veces tiende a ignorarse. En cualquier espacio de la sociedad (un pueblo, una ciudad, un país), existe una cantidad de bienes materiales limitada con un nivel de escasez variable y una cantidad ilimitada de necesidades, pues la mayoría de los seres humanos suelen no sentirse satisfechos con lo que tienen y aspiran a tener más. Precisamente, esto es algo de que se vale el capitalismo para fomentar un consumismo desenfrenado que enferma y minimiza la espiritualidad humana.

En el socialismo, que dignifica al hombre y lo libera de esa enajenación consumista, no puede haber una fórmula más justa de resolver esa contradicción que la planteada hace más de un siglo por Marx: que cada cual emplee al máximo sus capacidades y reciba según su trabajo.

Como ha explicado el compañero Fidel, nuestro sistema actual de distribución no se corresponde con ese principio. Entre las causas que provocan esa situación podemos destacar los bienes y servicios que se distribuyen a precios altamente subsidiados, sin tener en cuenta la contribución a la sociedad y la procedencia de los ingresos de quienes los reciben.

Visto a nivel social, la idea de ciertos bienes y servicios garantizados a todos por igual puede parecer inobjetable.

Sin embargo en las nuevas condiciones creadas a partir del período especial, con un sector de la población que recibe ingresos en divisas del exterior o altas sumas de moneda nacional provenientes de actividades lícitas o ilícitas en las que prevalecen las inclementes reglas del mercado, tal sistema de distribución resulta altamente inícuo. No puede afirmarse otra cosa, de una fórmula que proporciona los mismos beneficios a quien percibe un modesto salario como resultado de su vínculo laboral con el Estado, que a quien recibe ingresos incomparablemente superiores en divisas o moneda nacional, sin realizar ningún aporte significativo a la economía del país; e incluso en muchos casos, involucrándose en actividades perjudiciales a la buena marcha de nuestra sociedad, incluyendo el robo de recursos, al mismo Estado socialista que se las tiene que arreglar para mantener el privilegio de tales desmesurados subsidios.

Paradójicamente, el actual sistema de distribución con precios altamente subsidiados, persiguiendo el justo fin de garantizar necesidades básicas a quienes viven de su salario, beneficia también, a costa de ellos, a un número no pequeño de compatriotas que por una u otra razón perciben ingresos en divisas o moneda nacional sustancialmente superiores a la media nacional, a tal extremo que con una insignificante fracción de sus ingresos, pueden cubrir el total de los gastos que debe hacer un cubano para pagar los productos y servicios subsidiados durante todo un año.

Por último, tal como ha planteado reiteradamente el compañero Fidel, el actual sistema de distribución induce a que una buena parte de la población dedique un tiempo inestimable a redistribuir de acuerdo a sus preferencias, mediante un sistema tan primitivo y engorroso como el trueque, los productos que reciben por "la libreta"; o que ejecute esta "redistribución" comprando y vendiendo a precio de mercado los productos racionados de acuerdo a sus gustos y posibilidades. Esto, a su vez, hace más complejo el enfrentamiento a los grandes promotores del mercado negro, pues lo mismo puede estar vendiendo 5 libras de azúcar un ciudadano cuya familia consume menos azúcar que la que le entregan por la libreta, que un bandido que se robó 10 sacos de azúcar, valiéndose muchas veces de la posición que ocupa en la cadena de distribución de los productos normados, para ese deleznable propósito.

En resumen, junto con el moralmente válido principio de una distribución igualitaria, estamos propagando el social y económicamente tóxico privilegio de darle un desmedido poder al dólar; beneficiar a quienes lucran con las necesidades del pueblo y proteger a los que menos aportan, permitiéndoles disfrutar placenteramente de los elevados subsidios estatales a los productos y servicios básicos, los cuales obtienen a precios irrisorios si los comparamos con su nivel de ingresos.

La debilidad y el paternalismo de muchos cuadros con responsabilidad de dirección en las entidades económicas del país, son factores que hacen aún más agudos todos estos problemas.

Como conclusión de este análisis, me atrevería a afirmar que la alternativa más acertada para lograr nuestros objetivos políticos y económicos es la que se ha aplicado en el caso de las tarifas eléctricas, por indicaciones del compañero Fidel, consistente en elevar los precios y hacer los ajustes pertinentes en los salarios, con arreglo a la importancia social del trabajo de cada cual. Esta fórmula disminuye gradualmente las desigualdades creadas o aumentadas en el período especial; ayuda al necesario equilibrio financiero; contribuye a establecer una relación directa entre la calidad y cantidad de bienes y servicios que cada cual produce y el dinero que recibe en pago por su trabajo; y nos conduce gradualmente a la extinción de la libreta de racionamiento; lo cual sería sin dudas, un paso de gran envergadura

en la actual estrategia de la Revolución para lograr el máximo de ahorro, una creciente eficiencia y alcanzar la invulnerabilidad económica.

Comprendo que este enfoque pudiera ser difícil de razonar para varias generaciones que vemos en la distribución normada un derecho incuestionable de carácter irreversible.

Sin embargo, suscribo con paz mental, la conclusión a que llegó Marx cuando en 1875 escribió: "...El derecho no puede ser nunca superior a la estructura económica ni al desarrollo cultural de la sociedad por ella condicionado".

Al expresar estas ideas, se corre el riesgo de que algunos consideren que lo que estamos tratando de dar a entender es que la gente solo trabaja por dinero. Esto sería un grotesco trasplante al socialismo de la relación más vulgar que cualquier ignorante es capaz de percibir en el capitalismo. Se trata de algo mucho más complejo y difícil.

Lo que está en juego es cómo alcanzar una fórmula de distribución que impulse a cada cual a aportar el máximo a la economía porque cuando así lo haga, sea bueno para él, para su familia y para la sociedad; y al mismo tiempo impida que quienes han encontrado vías muy cuestionables para recibir altos ingresos sin contribuir a la economía nacional, puedan beneficiarse abusivamente del resultado del trabajo de aquellos que crean las riquezas del país.

Además, es simplemente inadmisibles perpetuar una situación que propicie que EE.UU. reciba graciosamente el beneficio de la emigración de profesionales cubanos altamente calificados, formados gratuitamente con el sudor de nuestro pueblo; y para hacer más oneroso ese abuso, se permita que los dólares que envían esos emigrantes, (que son una insignificante porción del salario que pueden obtener gracias a esa excelente calificación) posean en Cuba un humillante poder adquisitivo. Esto resulta moral y éticamente ofensivo para quienes en nuestro país constituyen el soporte de nuestra sociedad, y reciben como único beneficio material un modesto salario en moneda nacional.

Por último quisiera hacer la siguiente reflexión:

En la URSS, los errores cometidos llevaron al descontento popular, causado, entre otras razones, por el mal funcionamiento de la economía y su efecto en el deterioro del nivel de vida de una gran parte de la población. En estas condiciones, después de más de 70 años de socialismo, todo lo que se necesitó para disolver el Partido Comunista, y con él enterrar a la nación fundada por la mil veces gloriosa Revolución de Octubre, fue una hoja de papel y una pluma.

Esta es una lección histórica que nunca debemos olvidar, si queremos preservar nuestra revolución socialista y con ella la nacionalidad cubana, que dejaría de existir exactamente en el mismo momento que dejase de existir el socialismo en Cuba. Para que esto nunca suceda, hay que lograr en el plano económico "que la República se mantenga de sí", como pedía Rubén Martínez Villena en su vibrante Mensaje Lírico Civil.

Es cierto que en nuestro caso concreto, tenemos como colosal factor de salvaguarda del socialismo la fe de nuestro pueblo en Fidel y en Raúl. Pero en la medida que no logremos elevar de forma creciente el nivel de vida de la población y garantizar un programa de desarrollo sostenible, estaremos corriendo el riesgo de que estas formidables personalidades se conviertan en el único pilar en que descansa nuestro sistema y entonces estaríamos negando la afirmación del Comandante en Jefe, convertida en mandato constitucional por la histórica decisión de nuestro pueblo, que el socialismo no es para los cubanos una opción coyuntural, sino el destino que libérrimamente hemos escogido con carácter irreversible.

22 de diciembre del 2005.

(Tomado de www.CubaDebate)

Allan Greenspan y Ben Bernanke

La continuación de una política

Ana Mari Nieto Misas*

El próximo 31 de enero del 2006, tras 18 años¹ al frente del Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos (FED) y del Comité de Mercado Abierto de la Federación², el legendario Allan Greenspan se retirará. Su sucesor, aunque aún pendiente de ratificar por el Senado al momento de redactar este artículo, ha sido nominado Ben Bernanke, economista respetado, que conjuga credenciales académicas y experiencia práctica, aceptado en círculos financieros como un digno sucesor de Greenspan.

El actual presidente del Consejo económico de la Casa Blanca, de 51 años, aseguró, tan pronto como fue anunciada su designación, que su prioridad —si el Senado lo confirma en el puesto— será "mantener la continuidad de las políticas y las estrategias establecidas en los años de Greenspan", figura casi mística en la historia de la política monetaria de los Estados Unidos.

Allan Greenspan nació en marzo de 1926, en Nueva York. Obtuvo el doctorado de economía en la universidad de esa ciudad, en 1977, y cursó estudios de posgrado en la Universidad de Columbia. Su compromiso total con el *establishment* se refleja en su designación como presidente por varios mandatarios norteamericanos: Reagan, Bush padre, Clinton y el actual inquilino de la Casa Blanca.

Su *curriculum vitae* es sumamente extenso y rico en nominaciones de alto rango.

Antes de su designación como presidente del consejo sirvió como presidente corporativo para *Aluminum Company of America (Alcoa)*; *Automatic Data Processing, Inc.*; *Capital Cities/ABC, Inc.*; *General Foods, Inc.*; *J.P. Morgan & Co., Inc.*; *Morgan Guaranty Trust Company of New York*; *Mobil Corporation*; y *The Pittston Company*, por citar algunos nombres.

Greenspan ha servido como presidente de la Conferencia de Economistas de Negocios, de la Asociación Nacional de Economistas de Negocios, y como director del Club Nacional de Economistas. Ha recibido títulos honorarios de diferentes universidades —entre las que se encuentran las de Harvard, Yale, Pennsylvania, Leuven (Bélgica), Notre Dame, Wake Forest, Colgate, y Edinburgo— y condecoraciones diversas como la de la Legión de Honor de Francia.

Por su parte, Ben Bernanke fue diplomado por la Universidad de Harvard en 1975 y el Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT) en 1979. Ha sido profesor en la prestigiosa Universidad de Princeton, donde entre 1996 y 2002 ocupó un puesto en la Cátedra de Economía. En la universidad colocó al frente del Departamento de Economía a un acérrimo crítico de Bush, Paul Krugman.

Además de sus credenciales teóricas, Ben Bernanke posee una amplia experiencia práctica y conoce por dentro la FED, cuyo Consejo de Gobernadores integró entre 2002 y 2005, antes de

convertirse en el principal asesor económico del presidente George W. Bush. Como gobernador de la FED, "abogó por una mayor transparencia en la comunicación con el público y los mercados".

Fue en esa época que Bernanke conquistó a Wall Street, con un discurso pronunciado en 2002 sobre la inflación y las medidas que se pueden aplicar para enfrentarla.

Otros atributos destacados en su nombramiento son:

- Que Bernanke considera la independencia de la FED como un elemento crucial para la credibilidad de sus políticas, que tienen como eje el mantenimiento de la estabilidad de los precios.
- Que se ha manifestado a favor de una meta inflacionaria.

Ben Bernanke se ha hecho famoso en los últimos tiempos por su teoría sobre el exceso de ahorro. De acuerdo con esta teoría, existen dos vías para explicar la tendencia sostenida de crecimiento del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos de Estados Unidos. La primera, más convencional, se sustenta en los patrones del comercio internacional y se vincula a diferentes factores, tales como cambios en la calidad o composición de los bienes y servicios, cambios en la política comercial o, incluso, competencia desleal. Según Bernanke, estos factores no pueden explicar la magnitud y dinámica del déficit, por lo que es necesario encontrar la verdadera causa en los flujos financieros internacionales.

En los Estados Unidos, como en todos los países, el crecimiento económico demanda inversiones en nuevos bienes de capital y en la reposición gradual de los existentes. La inversión debe financiarse de alguna forma. En una economía cerrada el fondeo de las inversiones proviene del ahorro nacional; sin embargo, en la actualidad, virtualmente todas las economías poseen un mayor o menor grado de apertura. Cuando en una economía el ahorro interno es insuficiente para financiar la inversión, se acude al ahorro externo para cerrar la brecha. Como en los Estados Unidos el ahorro doméstico es insuficiente —menos del 14% del PIB, según Bernanke—, se requiere financiamiento externo para crecer, lo que se logra solo con endeudamiento externo.

Considerando que el déficit de la cuenta corriente es igual al endeudamiento externo neto en cada período, y que este, a su vez, es igual al exceso de inversión respecto al ahorro interno, por carácter transitivo, el déficit de la cuenta corriente es igual a la diferencia entre ahorro nacional e inversión.

Hasta aquí uno podría estar enteramente de acuerdo con la teoría del exceso de ahorro propugnada por Bernanke, porque es puro contenido de libro de texto; lo interesante comienza cuando el distinguido economista, aspirante a jefe de la FED, explica que, en su opinión, la causa se encuentra no en la política económica interna de los Estados Unidos, no en el vínculo que dimana de la existencia de los déficits gemelos (balanza de pagos y erario público), sino en factores de carácter externo.

¹ Allan Greenspan fue ratificado en junio del 2004, por quinta vez consecutiva, como presidente del Consejo de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal.

² El Comité de Mercado Abierto es el cuerpo rector de la política monetaria del país.

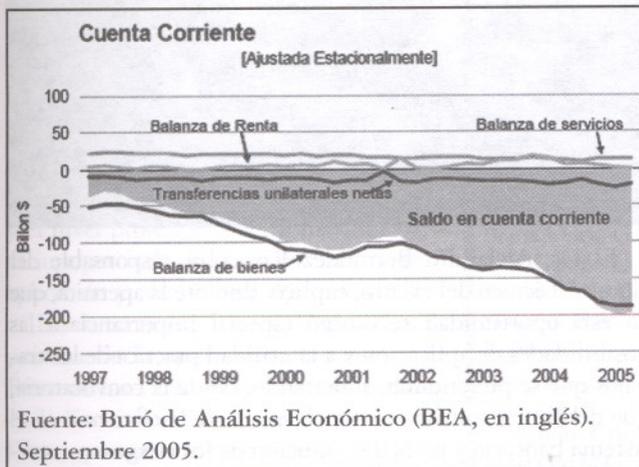
Desde el punto de vista exógeno, Bernanke cita dos factores principales que coadyuvaron al incremento del ahorro global:

- Que los mercados emergentes acumularon elevados montos de reservas internacionales —como respuesta a las crisis que sufrieron—, pasando de importadores netos de capital a exportadores netos.
- Que los precios de las materias primas, particularmente el petróleo, crecieron de forma sostenida.

Por otra parte, según Bernanke, los años de bonanza económica que experimentó Estados Unidos en la época de la llamada nueva economía o economía sin crisis, con un crecimiento sostenido de la productividad, hizo de este país el destino preferido para los flujos internacionales de capital, al conjugar los elementos de rentabilidad atractiva y bajo riesgo. Ello resultó en un incremento, sin precedentes, en la dinámica de capitalización del mercado accionario norteamericano, que entre 1996 y 2000 jugó un papel equilibrador en los mercados financieros internacionales.

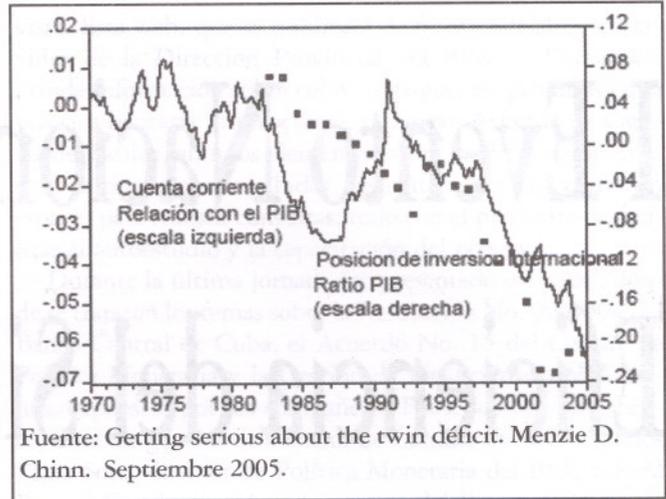
Con la abundancia de capital el dólar se fortaleció y el efecto riqueza en los consumidores y empresas se hizo sentir, desincentivando el ahorro y alimentando la demanda interna y el hambre de importaciones baratas de bienes y servicios. Desde el punto de vista de la correlación ahorro e inversión, mientras que el primero se reducía, la última crecía incentivada por las perspectivas de mayores ganancias.

Así, el rápido crecimiento del déficit de la cuenta corriente de Estados Unidos entre 1996 y el 2000 se explica por el incremento del ahorro global y el interés foráneo en invertir en los mercados de capitales de ese país, los más amplios y profundos del orbe.



Al concluir el *boom* accionario, la demanda de inversión se redujo, no así el nivel del ahorro acumulado. Cualquier libro de texto explicaría que en una situación como la descrita, el ajuste vendría vía reducción de tasas reales de interés. De esta forma, desde la perspectiva estrecha de la economía de los Estados Unidos las actuales bajas tasas de interés a largo plazo constituyen un rompecabezas, no así desde el punto de vista del ahorro global³.

La reducción de las inversiones de capital después del ajuste en los mercados accionarios, no cambiaron el efecto neto del exceso de ahorro en la cuenta corriente de la balanza de pagos de los Estados Unidos. El mecanismo de transmisión cambió, ya que las bajas tasas de interés (en lugar de los elevados precios de las acciones) se convirtieron en la causa principal del bajo nivel del ahorro doméstico y el *boom* del mercado inmobiliario sustituyó al accionario.



Otro factor a considerar en el análisis de los flujos internacionales de capital, consiste en que el dólar de los Estados Unidos constituye la principal moneda de reserva mundial; según criterio de Bernanke, probablemente esa moneda no se hubiera apreciado tanto si no hubiera sido por esa condición.

Llama a la reflexión la apreciación de Bernanke en cuanto a lo indeseable que resulta que se mantenga, en los mercados emergentes, la tendencia a jugar el rol de exportadores de capital, cuando existe tanta necesidad de inversión doméstica en el interior de esos países. Propugna que el flujo natural debía ser a la inversa y alerta sobre la reversión de la tendencia⁴.

Lo que Bernanke no percibe es que justamente la causa del fenómeno se encuentra en la aplicación de las políticas neoliberales, de las que el propio Estados Unidos es adalid. Estas políticas maximizan la ganancia a toda costa, reducen el rol del Estado en la economía y, consecuentemente, la posibilidad de desarrollar las obras de infraestructura que tanto necesitan los países subdesarrollados, justamente para desarrollarse y atraer inversión extranjera directa.

La teoría del exceso de ahorro tiene numerosos puntos controvertidos; tal vez el principal estribe en la minimización que se hace del impacto del déficit fiscal en el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos. La experiencia empírica contradice esta afirmación. Hay quienes apuntan también que Bernanke no analiza por qué en el caso de China los flujos crecientes de inversión extranjera no tienen el mismo efecto que en Estados Unidos. Si se acepta que para evitar una corrida cambiaria el monto de reservas deseable se estima en el 10% del PIB, tampoco se explica el motivo que tiene China para mantener reservas internacionales por un monto de alrededor del 50% del producto.

Lo que no pueden ver ni el aspirante a la presidencia de la FED, ni sus críticos, es que la economía norteamericana es una economía de activos, que se mueve de burbuja en burbuja especulativa. El hecho de que los flujos de capital, en lugar de incidir sobre el sector de los transables, hayan contribuido a inflar el de los no transables y, en particular, el sector inmobiliario, es una prueba de su carácter de economía casino.

Cuando esto no ocurra, la primera economía del planeta se sumergirá en la mayor de las crisis que haya conocido su historia.

*Analista en Economía Internacional del Centro de Información Bancaria y Económica del BCC

³ Aquí evidentemente Bernanke tenía en mente el famoso rompecabezas de Greenspan.

⁴ Bernanke es considerado por algunos de sus coterráneos más bien de centro —o centro izquierda— que de derecha, por planteamientos como ese.

Sección a cargo de María Isabel Morales

I Evento Nacional sobre la Eficiencia del Sistema Bancario

Con el objetivo de propiciar una continua profundización en la preparación de los directivos y especialistas bancarios, así como promover el intercambio de experiencias entre profesionales de la banca y crear un espacio para analizar y reflexionar sobre casos prácticos, los días 17, 18 y 19 de noviembre último se efectuó en la capital el I Evento Nacional sobre la Eficiencia del Sistema Bancario.

Representantes de bancos e instituciones financieras no bancarias nacionales habían participado con anterioridad en los eventos de Gestión del Riesgo Bancario, efectuados en los años 2002 y 2003 respectivamente, así como en el Primer Evento Nacional de la Sociedad Científica de Finanzas, Banca y Presupuesto Público, promovido por la Asociación Nacional de Contadores y Economistas de Cuba (ANEC), el Banco Central de Cuba (BCC) y el Ministerio de Finanzas y Precios en el 2004. Por ello, con el fin de dar continuidad a esa práctica, el Banco Central de Cuba y su Sección de Base de la ANEC convocaron este primer encuentro, dedicado enteramente a la eficiencia del sistema bancario.

Para este evento, en el nivel central se constituyeron los comités organizador y técnico; el primero estuvo presidido por la compañera Mercedes López Marrero, vicepresidenta del BCC.



El Dr. Alejandro Bermúdez Rivacoba, responsable del Comité Técnico del evento, explicó, durante la apertura, que en esta oportunidad se otorgó especial importancia a las posibilidades de aplicación y a la utilidad práctica de los trabajos que se presentaron, solicitando, desde la convocatoria, que debía profundizarse en la elevación de la eficiencia en el sistema bancario y en la disminución de los riesgos que asumen las entidades que lo componen, sobre todo, los que se vinculan en mayor medida con operaciones inusuales y posibles hechos delictivos.

Bermúdez puntualizó que el Banco de Crédito y Comercio (BANDEC) y el Banco Popular de Ahorro (BPA) fueron las instituciones que mayor número de trabajos promovieron, con 143 y 29 respectivamente. Además, destacó el rigor técnico de las 191 ponencias propuestas por todo el sistema bancario.

Finalmente, tras un arduo proceso de selección, fueron presentados 32 trabajos a la Comisión Técnica del BCC, de los cuales 26 fueron expuestos en el evento. Para el análisis y evaluación de estas ponencias se constituyeron tres comisiones, que trataron los siguientes temas centrales: I. El sistema bancario en los cambios de la economía cubana; II. La gestión del riesgo bancario y, III. Las finanzas en el proceso de la globalización.

La primera comisión analizó trabajos que abordaron

aspectos relacionados con la política monetaria y su influencia en la efectividad empresarial, la eficiencia en la administración de los recursos financieros, la gestión bancaria para la obtención de créditos externos, las estadísticas bancarias y financieras, el sistema de cobros y pagos y la modernización de los sistemas informáticos bancarios. También fueron presentados análisis de instituciones del sistema bancario y financiero y estudios estadísticos y econométricos sobre aspectos monetarios.

La segunda comisión concentró los análisis en trabajos relativos a los riesgos que enfrentan las instituciones financieras y los bancos en su relación con las empresas; la eficiente gestión bancaria para la prevención de la corrupción y el delito; la gestión de riesgo de cambio; la relación rentabilidad-riesgo; el riesgo de financiación y colocación, así como una metodología de análisis de riesgo de crédito. Además, se trataron otros que reflejan experiencias sobre el análisis de riesgo y la clasificación de los activos crediticios en función del riesgo.

En la tercera comisión se debatieron ponencias relacionadas con el rol de los bancos en la integración económica de los países subdesarrollados, particularmente en América Latina; la problemática de la deuda externa y las agencias de crédito a la exportación, así como la crisis financiera en el Japón.

Los materiales correspondientes a estos trabajos pueden ser solicitados a la biblioteca virtual del Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE), escribiendo a la dirección cibe@bc.gov.cu o dirigiéndose personalmente al centro.

Especial atención suscitó, entre otros, el proyecto de Código de Ética para el sistema bancario nacional, el cual está dirigido a fortalecer los valores ético-morales y el nivel profesional del trabajador bancario, a partir de un texto sencillo, de fácil aplicación y con un bajo costo material.

Los autores expusieron la experiencia práctica de la aplicación del Código de Ética de los Cuadros del Estado Cubano en la Sucursal 4451 en Ranchuelo, Villa Clara, y recordaron las palabras del ministro presidente del Banco Central de Cuba, Francisco Soberón Valdés, quien expresó: "Indudablemente, no se puede exigir a nadie de manera ética, pero si se le puede enseñar qué es la ética y sobre qué cuestiones éticas deberán reflexionar."

También despertó interés el diseño de una página web sobre riesgo, cuya finalidad es satisfacer las necesidades de acceder a información actualizada relacionada con la actividad de riesgo, la cual se ofrece al bancario en soporte magnético, de manera que se pueda consultar de forma ágil y amena.

Los expositores explicaron que para el diseño del contenido y estructura de la página web se utilizaron como métodos de investigación la observación y la entre-

vista. Esta web, que se publicará de forma inicial en el servidor de la Dirección Provincial del BPA en Camagüey, brinda información sobre cobros y pagos, las garantías en la práctica bancaria internacional, el Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea, algunos elementos sobre créditos agropecuarios, informaciones recibidas recientemente, así como un espacio para realizar consultas; todo con el propósito de facilitar el autoestudio y la capacitación del personal.

Durante la última jornada fue presentado un panel, donde se trataron los temas sobre la Resolución No. 92/2004 del Banco Central de Cuba, el Acuerdo No. 15 del Comité de Política Monetaria y la Gestión de Financiamientos Externos, expuestos por los compañeros Francisco Mayobre Lence, director general de Control de Cambio del BCC; Carlos Pérez Soto, director de Política Monetaria del BCC y Raúl Rangel García, presidente ejecutivo del Banco de Inversiones. En las conclusiones, Jorge Barrera, vicepresidente primero del BCC exhortó a mantener un alto nivel de creatividad entre los bancarios de cara a las nuevas tareas que se les presentan.

PREMIOS

El método Delphi y la gestión de desempeño en el BPA; un enfoque novedoso	BPA
Jorge Hadad Naivl Montané Janice Clavel Yanelis Rodríguez	
Propuesta para el subsistema de medios básicos en ambiente visual	BANDEC
Geovanis Fuentes Jorge	
Sistema de gestión de riesgos	Banco de Inversiones
Luis Kedir Moreno Moya	

MENCIONES

Consolidación estadísticas automatizadas	BANDEC
Iliana María García Vitar Luis Galván Lechuga	
Proyecto de Código de Ética para los Trabajadores del Sistema Bancario Cubano	BANDEC
Roberto Suárez Cruz Juan Vázquez	
Sistema de transferencia bancaria por disquete	BANDEC
Alejandro Cruz Martínez María de la C. Trujillo Beltrán	
Indicadores para medir la eficiencia del sistema de tarjetas en la sucursal electrónica del Banco Metropolitano	BANMET
Jorge Alba Berdeal	
El riesgo país	Banco de Inversiones
José Álvarez Montano	
Comprobaciones diarias, periódicas y eventuales del auditor	BANDEC
Lilia Domínguez Perera Carlos Méndez Rodríguez	
Algunas reflexiones sobre el proceso de financiamiento en el Banco Exterior de Cuba	BEC
Yuri Corona Chávez Marta Sabina Wilson	
Control interno: su importancia en el buen funcionamiento de la actividad bancaria	BANMET
Dorys Couceiro Arcís Lilian Posada Somonte Damaris Cabrera Serrano	

Perfeccionando el trabajo de los oficiales de cumplimiento

José Luis Rodda Romero*

Nuestro sistema bancario trabaja sistemáticamente para ofrecer el mejor servicio a los clientes y, a su vez, servir de muro de contención contra las actividades delictivas, la corrupción y posibles ataques de malhechores para lavar dinero.

Estamos conscientes de que la tarea que nos han asignado es de gran responsabilidad, y que requiere por parte de todos los trabajadores bancarios profunda conciencia ética, sentido de pertenencia, adecuados conocimientos, alta moral y honestidad, exigencia y mucho control de las acciones que se realizan al ofrecer los servicios a los clientes.

Comprendemos que cualquier hecho delictivo, aunque puntual o aislado, ensombrece el gran esfuerzo que realizan nuestros colectivos a lo largo y ancho de Cuba, y debe ser un bochorno para todos los bancarios.

A fin de acorralar razonablemente las actividades delictivas internas o ataques al sistema bancario, por acuerdo del Consejo de Dirección del Banco Central de Cuba se dispuso la creación del cargo de oficial de cumplimiento hasta nivel de sucursal, con la tarea principal de enfrentar y prevenir el delito y las posibles operaciones de lavado de dinero.

Como herramienta fundamental para su trabajo cuentan con la Instrucción No. 26, de fecha 30 de julio del 2004, puesta en vigor por el superintendente del Banco Central de Cuba.

Teniendo en cuenta que una de las tareas fundamentales que se plantean dentro del control interno y de la citada instrucción es la superación profesional de los trabajadores, independientemente del cargo y tareas que cumplan, entre el 19 y el 30 de septiembre se impartió el primer curso de perfeccionamiento para los oficiales de cumplimiento a nivel nacional.

Este curso se efectuó bajo los auspicios del Centro Nacional de Superación Bancaria, en estrecha coordinación con la vicepresidencia que atiende a los bancos del sistema, las oficinas centrales de los principales bancos comerciales y la Dirección de Riesgos de la Oficina de Supervisión Bancaria, con un programa de estudio que incluyó 60 horas lectivas, principalmente prácticas, mediante el análisis de problemáticas que diariamente se presentan en las sucursales de nuestro sistema bancario.

Se organizaron encuentros teórico-prácticos sobre la estructuración y funciones del sistema bancario, la estrategia de enfrentamiento a la actividad delictiva, la aplicación de los ambientes de control interno, los principios internacionalmente reconocidos como "conozca a su cliente" y la "debida diligencia", así como las funciones del oficial de cumplimiento.

También recibieron una clase especial sobre la situación

actual de las falsificaciones de los documentos de pago a nivel internacional y nuestras experiencias en el enfrentamiento a este flagelo económico-financiero.

Se analizaron los principales aspectos relacionados con el cumplimiento de la resolución del Ministerio de Auditoría y Control, que establece la elaboración del Plan de Medidas de Prevención para enfrentar las actividades delictivas y hechos de corrupción. Tanto los profesores como los alumnos expusieron sus experiencias prácticas de cumplimiento y actualización sistemática.

No pocas horas se dedicaron al análisis de los hechos delictivos y los ataques al sistema.

Todos los temas contaron con profesores de gran experiencia y calificación bancaria, como fueron el superintendente del Banco Central de Cuba, los funcionarios de cumplimiento y especialistas del Banco de Crédito y Comercio, Banco Popular de Ahorro, Banco Metropolitano, Banco Financiero Internacional, Banco Internacional de Comercio, y especialistas de la Dirección de Riesgos.

Una participación especial tuvieron dos oficiales altamente calificados de la Dirección Técnica de Investigación y de la Dirección Nacional Antidrogas, ambas del Ministerio del Interior.

Todos debemos tener siempre presente lo planteado en el resumen realizado por el compañero Soberón cuando concluía el 2003, y sus orientaciones dirigidas a elevar por todos los medios posibles el enfrentamiento y la lucha contra las ilegalidades, el delito y la corrupción no solo dentro del sistema bancario, sino también contra individuos inescrupulosos que pretenden utilizar el banco como intermediario para apropiarse de dinero mal habido y tratar de realizar lo que hemos denominado lavado de dinero criollo.

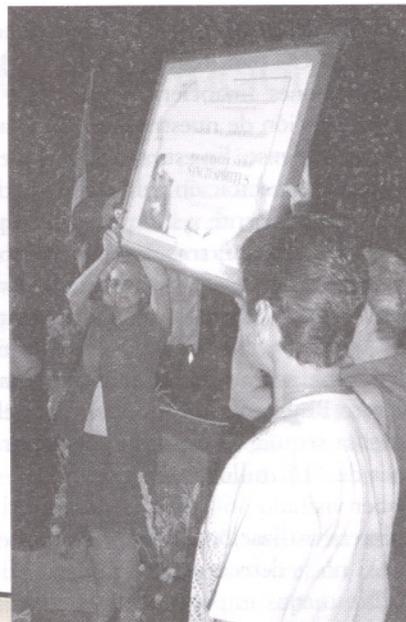
En meses posteriores sostuvimos otros encuentros y aspiramos a concluir el 2005 con un significativo grupo de alumnos que hayan tenido la grata experiencia de recibir nueva información y la posibilidad de intercambiar ideas y criterios con otros oficiales de cumplimiento de nuestro sistema bancario.

Para el 2006 existe la posibilidad de realizar nuevos cursos de perfeccionamiento o de actualización; contamos con la voluntad y los conocimientos de buenos especialistas. Nuestra meta es no dar descanso al infractor, a quien trata de violar nuestras normas, al malhechor que piensa emplear nuestro sistema para hacer negocios sucios; nuestras acciones son para evitar razonablemente, en última instancia, la comisión de delitos y la legalización de operaciones de lavado de dinero.

*Director de Riesgos de la Oficina de Supervisión Bancaria del Banco Central de Cuba



Orgullosos de ser bancarios



Sancti Spíritus obtuvo la sede del acto central por el 13 de octubre, Día del Trabajador Bancario. Reconocen dedicación a la banca.

El orgullo enraizado en los trabajadores del sistema bancario cubano y la alta responsabilidad que sienten a la vez por desempeñar esta labor, quedaron evidenciados una vez más durante las actividades de conmemoración del 13 de octubre, Día del Trabajador Bancario.

Esta vez la fecha fue especialmente celebrada en Sancti Spíritus, provincia ganadora de la emulación y de la sede del acto nacional. La perseverancia de los bancarios de este territorio fue elogiada por Diana María García, secretaria general del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Administración Pública, quien recordó que en años anteriores habían pugnado con fuerza por alcanzar la cima y esta vez lo consiguieron. "Este triunfo —dijo— es el resultado de mucho esfuerzo, del empeño puesto en ser creativos, de la consolidación de los conocimientos y de la elevación en la calidad del servicio que se ofrece a la población."

Como colofón del acto cultural, centrado en lo mejor de nuestras tradiciones campesinas, Mercedes López, vicepresidenta del Banco Central de Cuba, explicó que este año se realizó por primera vez una evaluación integral de las provincias, que abarcó el cumplimiento de los compromisos contraídos en la emulación por el 26 de Julio y por la obtención de la sede del Día del Trabajador Bancario. El Banco Popular de Ahorro de Sancti Spíritus alcanzó el primer lugar con 100 puntos, mientras el Banco de Crédito y Comercio, con 99,88 puntos, obtuvo el segundo.

La funcionaria comentó que en un Consejo de Dirección Ampliado del Banco Central de Cuba (BCC) se analizó la propuesta de otorgar puntos adicionales a los territorios para determinar los lugares nacionales y seleccionar integralmente la provincia ganadora y las destacadas en la emulación por la sede del 26 de Julio, y que Sancti Spíritus consiguió el primer lugar con 115,93 puntos a nivel nacional y recibió los 16 puntos totales que otorga el BCC por sus

resultados integrales, por no haber ocurrido hechos delictivos y por lograr calificaciones favorables en todas las auditorías.

Como provincias destacadas fueron elegidas La Habana, con el segundo lugar; Villa Clara, con el tercero, y Cienfuegos con el cuarto.

El Banco Popular de Ahorro consideró, además, que Sancti Spíritus incrementó y sobrecumplió la cifra planificada de captación de pasivos en divisas de personas naturales; que no presentó créditos vencidos ni prorrogados, ni registró cheques en circulación con más de 120 días, ni partidas pendientes con más de 30 días; que garantizó la instalación de las diferentes versiones informáticas y mantiene el buen funcionamiento de las comunicaciones.

Por su parte, el Banco de Crédito y Comercio subrayó la calidad de los estados financieros; destacó que el índice de diferencias totales en la manipulación de efectivo en moneda nacional y moneda libremente convertible registró solo un peso de diferencia por cada 3 724.0 MP manipulados, así como la eficiencia informativa y la disciplina en la entrega de la información.

El análisis dado a conocer por Mercedes López refiere que en el otorgamiento del primer lugar a Sancti Spíritus pesó el cumplimiento de las utilidades, del gasto por peso de ingreso, de los ingresos en moneda libremente convertible y de los planes de auditoría, así como el bajo índice de morosidad en el total en préstamos en ambas monedas, la ausencia de hechos que dañen la imagen del banco, la calidad en el servicio y la capacitación de los trabajadores, sobre todo mediante el autoestudio de las normas y procedimientos bancarios, a la vez que la elevación del nivel educacional ha posibilitado identificarlos con su institución, manteniendo la estabilidad en la fuerza de trabajo.

Entre las tareas que de forma relevante han cumplido los bancarios espirituanos, figuran la aplicación de la Resolu-

ción 80 del 2004 y de las disposiciones y acuerdos posteriores del BCC para regular el uso del peso convertible en las transacciones financieras dentro del territorio nacional, la revalorización de nuestra moneda y la devaluación del dólar estadounidense. En este sentido, enfrentaron un proceso acelerado de capacitación del personal, que posibilitó cumplir la tarea exitosamente y sin quejas de la población.

Paralelamente, trabajaron en la aplicación de la Resolución 92 del BCC, manteniendo un adecuado nivel de satisfacción de los clientes y con la necesaria eficiencia interna.

Asimismo, los bancarios en la provincia han participado de forma activa en las medidas relacionadas con la tarea Álvaro Reynoso y las adoptadas por el país para enfrentar la intensa sequía. Se llevaron a moratoria por estos conceptos más de 115 millones de pesos. Otros méritos relevantes son haber visitado 364 clientes durante el 2004 para verificar la correcta utilización de los préstamos otorgados, y que desde 1997 no se detecta ningún hecho delictivo.

No menos importante es la contribución a la Batalla de Ideas mediante el otorgamiento de créditos para adquirir televisores chinos, comprar los módulos de bienes para el hogar y, más recientemente, los materiales de construcción para la reparación y construcción de viviendas, todo ello sin descuidar la atención a los jubilados y el pago a los jóvenes incorporados a los cursos de superación.

Se destaca igualmente la labor desarrollada por los trabajadores en ocasión de la ocurrencia de fenómenos meteorológicos, como es el caso del paso del huracán Denis por la costa sur de la provincia. Aunque este siniestro afectó considerablemente la Villa de Trinidad, todos los bancarios de ese lugar estuvieron presentes en su puesto el primer día laborable posterior al paso del mismo, sin tener en cuenta sus propias afectaciones personales, y a las 8:00 AM de ese día comenzaron a brindar servicio sin electricidad. Así, en condiciones muy difíciles, laboraron por espacio de casi un mes, concediendo los créditos a las personas afectadas que lo requerían, visitando clientes en sus domicilios sin reparar en horario ni días no laborables, demostrando la capacidad de



El vicepresidente Jorge Barrera impone a Julio Floristán Gimeno, del Banco Financiero Internacional, el sello por 55 años de labor en la banca.

respuesta de los bancarios en situaciones de emergencia y contingencia.

Finalmente, Mercedes López precisó que durante la etapa señalada los bancarios trabajaron estimulados y comprometidos por la alta responsabilidad y confianza que ha depositado la más alta dirección del país en el cumplimiento de la tarea que se nos ha encomendado: mantener una atención de calidad al pueblo y atender los problemas financieros vinculados al desarrollo del país en todas las esferas y sectores, todo esto con el más estricto control sobre las operaciones que se procesan.

En su intervención la vicepresidenta del BCC explicó que justamente una de estas tareas tan importantes que la banca nacional está cumpliendo motivó que Francisco Soberón, ministro presidente del organismo, no estuviera presente en un acto tan significativo para él, máxime cuando Sancti Spiritus es el territorio al cual representa como diputado en la Asamblea Nacional del Poder Popular.

Durante la ceremonia fueron entregados reconocimientos a vanguardias nacionales y sellos que acreditan el arribo a los 20, 25, 30 y 35 años de labor en la banca. Además, se otorgaron diplomas de Servicio Distinguido en el enfrentamiento al delito, el fraude y la corrupción a Clara Lourdes Zada Melián, de la Sucursal 5232 del BPA en el municipio Sancti Spiritus; a Avelina Palleiro Andrade, de la sucursal del BANDEC en Yaguajay, y a Luis Castro Díaz, de la sucursal del BANDEC en la cabecera de provincia. Este mismo reconocimiento fue entregado a los colectivos de las sucursales 5232 del BPA en la ciudad y del BANDEC en Yaguajay.

SELLOS POR AÑOS DE LABOR Y OTROS RECONOCIMIENTOS

Días más tarde, en el Palacio de los Capitanes Generales, en la capital, se realizó la ceremonia de reconocimiento a los trabajadores destacados de las oficinas centrales de los bancos e instituciones financieras no bancarias del país, durante la cual fueron entregados los sellos por 25, 30, 35, 45, 50, y 55 años de labor en el sector.

Asimismo, fueron otorgados diplomas de reconocimiento a los cuadros destacados del sistema bancario nacional en el período 2004-2005 y fueron dados a conocer los vanguardias nacionales.

45 AÑOS

BANDEC: Carlos Manuel Cortés Gallardo

GRUPO NUEVA BANCA: Alicia del Carmen Vela Valdés

CADECA: Nelson Argüelles Betancourt

BANCO NACIONAL DE CUBA: Juana Pradera Hernández

BANCO CENTRAL DE CUBA: Ramón Palenzuela Rodríguez, Calixto A. López Romero, Juan Rafael Osés López, Antonio Armando de la Sota Mazón

BANCO FINANCIERO INTERNACIONAL: Aidée Veneranda González Fernández, Sergio Manuel Carbó Pedrosa, Ana Celia del Valle González, Otilia Meilán de la Fuente

50 AÑOS

BCC: Antonio Romillo Saín

55 AÑOS

BANCO POPULAR DE AHORRO: Antonio María Gómez Borges

BANCO FINANCIERO INTERNACIONAL: Julio Floristán Gimeno

Che: el hombre que necesitaba la banca revolucionaria

A pesar de los años transcurridos y de los cambios operados en el país, en el edificio No. 402 de la calle Cuba, en la Habana Vieja, permanece intacta la imagen de aquel argentino irreverente e inconforme que soñara con cambiar la faz del mundo, y que comenzara a hacerlo enrollándose en la lucha por la independencia de la mayor de las Antillas.

La presencia de Ernesto (Che) Guevara, nombrado presidente del Banco Nacional de Cuba (BNC) el 26 de noviembre de 1959, es tangible aún en el despacho que ocupó en el primer piso de la edificación, y que continuó siendo la oficina de los sucesivos presidentes, sin sufrir modificaciones significativas.

La misma recia mesa de trabajo, los mismos butacones, una buena parte de los adornos de la época... Quienes tuvieron la oportunidad de trabajar con él refieren que a veces, en momentos en que el trabajo de la banca ha resultado especialmente tenso y notorio para el país, les ha parecido ver subir como una tromba al guerrillero convertido en bancario, más por su vocación de comunista que de economista, como él mismo confesara en cierta ocasión.

Osvaldo Fuentes, funcionario del Grupo Nueva Banca y que fue por más de 20 años vicepresidente primero del Banco Nacional de Cuba y vicepresidente del Banco de Crédito y Comercio después, sostiene que el nombramiento del Che al frente de la banca nacional resultaba decisivo para el cumplimiento de las grandes tareas que debía afrontar el joven gobierno revolucionario en este sector y para acometer toda la transformación social con la cual estaba comprometido.

"Cuando triunfa la Revolución, las reservas internacionales del país habían sido saqueadas por los personeros de la tiranía y eran prácticamente inexistentes. También habían sido sustraídas de los bancos grandes cantidades de moneda nacional que, como las divisas, habían sido exportadas en buena medida hacia los Estados Unidos, mientras la otra parte estaba en poder de la oligarquía que todavía permanecía en el país, lo que constituía un permanente aliento a la contrarrevolución.

"Eso obligó a que los funcionarios que la Revolución designó en los primeros meses al frente del Banco Nacional de Cuba, tuvieran que adoptar medidas severas para evitar que las exiguas reservas de divisas continuaran disminuyendo y frenar la salida de dinero del país. Las disposiciones que se debían adoptar requerían que frente al Banco Nacional de Cuba estuviera una personalidad de gran estatura política y moral, de prestigio y que contara con el respaldo del pueblo. Ese era Che, quien pasó a ser el primer presidente revolucionario del BNC. La fecha de su nombramiento, tomada luego para celebrar el Día del Economista, es recordada anualmente por los trabajadores bancarios del país."

Fuentes comenta que aquellos años iniciales de la Revolución estuvieron caracterizados por las constantes amenazas y las agresiones imperialistas de todo tipo hacia nuestro país, como continúa ocurriendo hoy. Estados Unidos redujo y, posteriormente, suprimió la cuota azucarera que la isla tenía en el mercado norteamericano, cortó el suministro de petróleo y le prohibió a las refinerías norteamericanas radicadas en Cuba que procesaran el crudo procedente de la URSS, entre otras acciones agresivas.

Puntualiza que esa conducta obligaba a la Revolución a responder cada golpe y cada ofensa con una medida radical y, en consecuencia, en septiembre de 1960 se produjo la nacionalización de las tres instituciones bancarias norteamericanas que radicaban aquí.

"Esas instituciones concentraban una parte importante de los negocios bancarios en Cuba. Debemos recordar, además, que eran las empresas norteamericanas las que acumulaban la mayor parte de la riqueza nacional y que los bancos norteamericanos eran los custodios de tal riqueza. Por otra parte, con el financiamiento que otorgaban facilitaban y permitían que se consolidara el dominio imperialista sobre nuestro país", enfatiza.

A su juicio, los grandes y rápidos cambios que se estaban experimentando como parte del programa de justicia social de la Revolución fueron socializando la economía y hacían inoperante un sistema bancario capitalista en medio de un tipo de economía que ya se vislumbraba diferente.

Es por eso, señala, que el 13 de octubre de 1960 el gobierno revolucionario dictó la ley que nacionalizó 38 bancos comerciales cubanos, que tenían aproximadamente 340 sucursales en el país, el 40% de ellas en la capital.

"Más del 50% de los municipios que entonces existían no disponían de servicios bancarios, lo cual contrasta con la situación actual, pues en todos los municipios existen servicios bancarios, no solamente en sus capitales, sino hasta en barriadas.

Resulta evidente, indica el funcionario, que el proceso de nacionalización de la banca constituyó un paso estratégico para la consolidación de la Revolución, medida que contó con la aprobación y el respaldo revolucionario de la masa de trabajadores bancarios, que debieron asumir con decisión trabajos de muchos ejecutivos que abandonaron el país.

Es Che quien tiene a su cargo la preparación de otra operación de gran envergadura política y económica: el canje de los billetes que tuvo lugar el 6 y el 7 de agosto de 1961.

Aquella operación requirió, en primer lugar, que se mantuviera el más estricto secreto y solo podía ser dirigida por alguien que, como él, considerara sagrados los hábitos de planificación, organización y control. Sin embargo, en el momento preciso de efectuar el canje ya Che no presidía el BNC, por haber cesado en ese cargo el 23 de febrero de 1961. Pocos días después, el 27, firma su juramento como ministro de Industrias. Su carisma, capacidad de trabajo y larga visión lo hacían idóneo en diferentes posiciones de la Revolución.

Los billetes emitidos para que entraran en circulación a partir del canje no recogen su nombre completo, como era usual que hicieran los presidentes de bancos, sino simplemente dicen Che, pues eligió firmar con el sobrenombre con el cual lo distinguían sus compañeros de lucha y el pueblo. Según reportan los historiadores de la banca, aquella decisión suya despertó gran asombro entre quienes debieron recoger su rúbrica para el registro de firmas autorizadas del BNC, e imagino que mucho más entre quienes en el exterior debían imprimir el dinero.

Inés Morales, especialista del Museo Numismático, precisa que a pesar de que estos no fueron los primeros billetes firmados por él, ya que hubo una emisión anterior en 1960, la serie del 61 adquirió una especial relevancia al ser considerada la primera emisión netamente revolucionaria tanto por el motivo que la originó, como por las ilustraciones de los reversos, relacionados todos con los principales sucesos ligados al triunfo de la Revolución.

Ciertamente, Guevara dedicó poco tiempo a la labor bancaria, trabajo que simultaneó con una actividad febril de esclarecimiento de las ideas revolucionarias mediante comparencias e, incluso, con trabajos periodísticos. Ese breve lapso fue, sin embargo, muy fructífero y crucial para el nacimiento de la banca revolucionaria.

El mercado de seguro de crédito a la exportación en el marco de la globalización

Kenia Pineda Mesa*

Dada la estrategia de insertarse en los mercados internacionales, nuestro país debe permanecer actualizado en cuanto a su dinámica. Con el presente artículo se pretende de una forma muy general dar a conocer la situación actual del mercado de seguro de crédito a la exportación a nivel mundial, específicamente en el marco de la globalización, para con ello lograr el conocimiento sobre el tema por parte del empresariado cubano —importador principalmente— que es quien acude esencialmente a este para disponer de las ventajas que ofrece.

El mercado para las aseguradoras de crédito a la exportación ha estado sufriendo una rápida transformación, dado el marco globalizado en que se ha estado desarrollando. La creciente competencia derivada del proceso de globalización ha influido en el hecho de que las aseguradoras de crédito hayan comenzado a ofrecer nuevos productos con los que obtienen fuentes adicionales de ingresos, y a desglosar los ya existentes, brindando separadamente venta de información crediticia específica sobre compañías, gestión de cuentas por cobrar y cobro de morosos, así como servicios de *factoring* y líneas de crédito en Internet.

NUEVOS SERVICIOS

Venta de información crediticia

El exportador o vendedor debe evaluar la solvencia crediticia de los potenciales clientes antes de decidir si establece una relación comercial (contrato de exportación) con ellos. Por su parte, el asegurador de crédito cuenta con una ventaja de información frente al exportador, ya que posee datos concretos sobre el comportamiento de pago de deudores. Su base de información abarca una mayor cantidad de datos dentro de un tiempo más prolongado, que la base que posee un exportador. Las aseguradoras de crédito a la exportación pueden proporcionar información específica del país, del sector y de la compañía que se acredita; por tanto, los mismos brindan a los clientes información sobre la solvencia crediticia de compañías de todo el mundo, apoyados principalmente en la información obtenida de sus bases de datos y, en ocasiones, mediante el intercambio con otras aseguradoras, vendiendo eficazmente calificaciones crediticias.

Esta información constituye una importante fuente de ingreso para las aseguradoras de crédito a la exportación.

Estos han elaborado grandes bases de datos con información acerca de millones de compañías.

En los últimos años dichos aseguradores han ampliado esta información para brindar un servicio de calificación crediticia mundial no solo a sus clientes tradicionales de seguro de crédito, sino también a cualquiera que esté interesado.

El negocio de venta de información sobre compañías es un mercado competitivo porque en él también participan agencias de información, tales como Dun & Bradstreet, una empresa que provee también mucha información a las aseguradoras de crédito.

Gestión de cobros

Una vez entregados los productos o servicios, es necesario recuperar el importe de las ventas en el plazo estipulado, para lo cual se requiere la gestión de cobros y, en caso de impagos, acciones legales u otro tipo de actividades de cobro.

Muchas de estas funciones se transferían a compañías especializadas, pero en la actualidad ciertos aseguradores de crédito a la exportación han comenzado a prestar estos servicios. Los exportadores pueden contratar a un cobrador de morosos o a un asegurador de crédito especializado en este servicio, si surgen problemas en los cobros. Por ejemplo, NCM ha decidido adquirir agencias de gestión de cobro para brindar otro servicio a sus clientes y como fuente de ingreso adicional.

Factoring

Otro de los nuevos productos ofrecidos por las aseguradoras de crédito es el *factoring*, que es un servicio bancario de tipo financiero, mediante el cual la compañía exportadora vende o transfiere sus créditos comerciales a una empresa de *factoring* (el factor) para el pago al contado inmediato de los mismos, a cambio de unos intereses que se descuentan de la factura. Es una fuente de financiación, ya que funciona en muchos casos como si fuera un descuento de una letra, es decir, se abona el importe menos las comisiones por descuento del efecto.

Si los créditos comerciales se vendieron sin recurso, el factor no puede recurrir al vendedor en caso de que el comprador no pague a término, sino que tendrá que efectuar el cobro a los morosos.

A los compradores, por su parte, se les notifica que sus deudas se vendieron al factor y que este deberá recibir directamente el pago de las mismas. Para el exportador el servicio de *factoring* tiene la ventaja de que él obtiene dinero por adelantado, sin necesidad de esperar a que el comprador o la compañía de seguros pague en la fecha correspondiente.

Si bien este servicio, en principio, es un sustituto del seguro de crédito comercial, las compañías de *factoring* transfieren generalmente el riesgo de crédito a un asegurador de crédito. Pudiéramos decir que la desventaja que tiene el *factoring* para el exportador es que la relación con el cliente (importador) se puede deteriorar, al ser el factor el que efectúa el cobro a este. De hecho, aquellas empresas que otorgan suma importancia a las relaciones con sus clientes podrían optar por adquirir seguro de crédito a la exportación, en vez de vender sus créditos a un factor.

Este es el caso de industrias donde se exportan frecuentemente productos y servicios a compradores específicos. Sin embargo, esta desventaja tiende a desaparecer cuando las aseguradoras de crédito a la exportación incorporan el servicio mencionado, percibiendo ingresos adicionales por los intereses deducidos del *factoring* y manteniendo al mismo tiempo la calidad de las relaciones con sus clientes. Este tipo de servicio se ha convertido en una importante fuente de beneficio para Euler y representa aproximadamente un 10%¹ de sus ingresos.

NUEVOS MERCADOS

Los efectos de la globalización también han impulsado a las aseguradoras de crédito a entrar en nuevos mercados. Desde el punto de vista histórico, el seguro de crédito a la exportación ha gozado de mayor popularidad en Europa. Mientras, en Estados Unidos, Asia y América Latina, donde la penetración en el mercado del seguro de crédito a la exportación es menor, existen oportunidades para los aseguradores de crédito (Anexo 1).

Además de ampliar el alcance global del seguro de crédito, las aseguradoras de crédito a la exportación cuentan con posibilidades de ofrecer los nuevos servicios y productos en mercados existentes y adicionales. Se estima que en el 2000 las primas del seguro de crédito alcanzaron en todo el mundo un valor de USD 4,200 millones. El mercado regional de mayor envergadura es el de Europa occidental, que registra una cuota de mercado² del 84%. Alemania, Francia y el Reino Unido constituyen los mayores mercados en Europa occidental en cuanto a seguro de crédito a la exportación.

La importancia del seguro de crédito en cada país puede medirse por la tasa de penetración, que es el valor de las primas directas, dividido por el producto interno bruto (PIB). Los países que registran la tasa de penetración más elevada son los Países Bajos (0,064%), Reino Unido (0,059%), España (0,053%), Alemania (0,050%) y Francia (0,042%) (Anexo 2). EE.UU. registra un grado muy

bajo de penetración del 0,006%, que indica el reducido tamaño de su mercado de seguro de crédito.

Unión Europea

La Unión Europea y la Unión Monetaria Europea facilitan las operaciones transfronterizas, que impulsan la demanda de seguro de crédito a la exportación. A pesar de que la UE puede considerarse un mercado único, todavía existen diferencias jurídicas y culturales. Un productor de bienes de los Países Bajos posee generalmente menos información sobre su socio comercial en España, que sobre un productor local. Asimismo, el exportador desconoce las posibles acciones legales en caso de impago del comprador. Por tanto, la Unión Europea y la Unión Monetaria han dado lugar a un aumento de la demanda del seguro de crédito, puesto que ambas promueven la exportación. Sin embargo, la moneda única europea, junto con normas legales y reguladoras destinadas a aumentar la transparencia de las transacciones transfronterizas, podría reducir la demanda del seguro de crédito, aunque esto es improbable a corto plazo.

Mercados emergentes

Hoy día, el uso del seguro de crédito no está ampliamente difundido en los mercados de los países emergentes. Un marco legal con leyes de insolvencia eficaces y la aplicabilidad del cobro de morosos es una condición necesaria para el desarrollo de este tipo de seguro. Además, la inestabilidad económica y la elevada inflación restringen el desarrollo del mercado del seguro de crédito a la exportación en esta región.

Las aseguradoras de crédito están interesada en los países emergentes no solo por su potencial de mercado, sino también porque sus grandes clientes multinacionales están aumentando el comercio con los países subdesarrollados. La presencia local en los mercados emergentes facilita a las aseguradoras de crédito el acceso a información sobre compañías y, en general, aumenta la eficacia.

Por área geográfica el comportamiento de los mercados emergentes es como sigue:

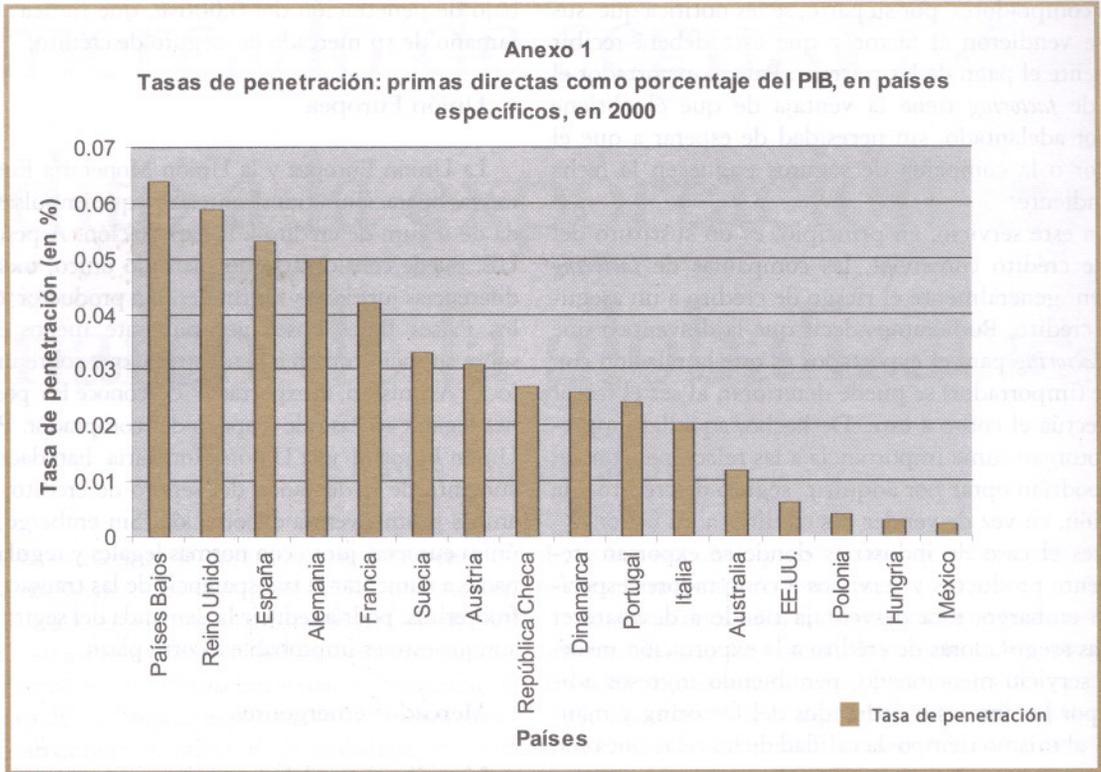
• Europa oriental

En Europa oriental las primas de seguro de crédito son más elevadas en la República Checa, que registró un total de USD 15 millones en el año 2000; el 80% de estas correspondió al seguro de crédito a la exportación y el 20% al seguro de crédito interno. Polonia es el segundo mercado de mayor envergadura, con primas que ascienden a USD 9,3 millones.

Europa oriental, que está comenzando con niveles de primas muy bajos a nivel mundial, es evidentemente un mercado en crecimiento —especialmente la República Checa, Polonia y Hungría—, que reviste importancia a escala mundial en el mercado de seguro de crédito a la exportación.

¹ Basado en el informe anual de Euler de 2003.

² Siendo la cuota de mercado la participación de una empresa, país o región en un mercado determinado. La fórmula sería: valor total de primas por concepto de seguro de crédito a la exportación en cada región / valor total de primas por concepto de seguro de crédito a la exportación en el mundo por 100, siendo el valor del denominador la suma de las primas en cada región.

**Anexo 2****Primas de seguro de crédito y tasa de penetración, en países específicos, en el 2000**

País	Primas en Millones. USD	Cuota del mercado mundial en %	Tasa de penetración en %
Mundo	4,193	100	
Europa occidental	3,508	84	0,038
Alemania	1,074	26	0,05
España	293	7	0,053
Francia	602	14	0,042
Italia	236	6	0,02
Países Bajos	249	6	0,064
Portugal	26	1	0,024
Reino Unido	506	12	0,059
Otros	522	12	0,03
Europa oriental	26	0	
República Checa	15	0	0,027
Polonia	9	0	0,004
Hungría	2	0	0,003
América del Norte	534	13	0,006
EE.UU.	504	12	0,006
Canadá	20	0	0,003
México	10	0	0,002
Australia	44	1	0,012
Japón	73	2	0,002

Fuente: Swiss RE Economic Research & Consulting.

• Asia

En Asia el interés en el seguro de crédito aumentó después de la crisis asiática de 1997, dada la incertidumbre y el clima de desconfianza que generó. En la actualidad, las aseguradoras de crédito internacionales han abierto filiales en este continente. Por ejemplo, como mecanismo de financiación para esta zona, España tiene la Compañía de Seguro de Crédito a la Exportación, que desde el punto de vista de los créditos comerciales permite garantías con cargo a las distintas pólizas que tiene la compañía. Por tanto, los techos de riesgo que puede asumir la compañía con estos países se elevan progresivamente, entre otros motivos, por la mayor estabilidad y por las mejores perspectivas que ofrecen desde el punto de vista del riesgo en cada uno de ellos. Las aseguradoras estatales de crédito a la exportación son los principales suscriptores del seguro de crédito en esta región. Por su parte, las aseguradoras nacionales han comenzado a ofrecer seguro de crédito y en Japón, por ejemplo, todos los grandes aseguradores no-vida cooperan con los mayores aseguradores de crédito europeos.

• América Latina

En América Latina se ha incrementado la demanda de productos de seguro de crédito, aunque de forma lenta, debido fundamentalmente a que las compañías europeas han adquirido empresas locales durante las privatizaciones. Los europeos comenzaron a aplicar en esta región el concepto de seguro contra pérdidas de crédito. Si bien el crecimiento general de primas no es aún elevado para este seguro, la tendencia es positiva. Después del nacimiento de la compañía no gubernamental SBCE, un asegurador de crédito local patrocinado por compañías locales y COFACE, Brasil se transformó en el país que registra mayor crecimiento de seguro de crédito a la exportación en este territorio.

El fin del mecanismo de compensación resultante del Convenio de Crédito Recíproco, mediante el cual los bancos centrales de América Latina garantizaban los créditos por ventas entre regiones, sin dudas estimulará el seguro de crédito a la exportación.

SEGURO DE CRÉDITO INTERNO Y SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN

La internacionalización del seguro de crédito se ha caracterizado por tres etapas. En la primera las aseguradoras de crédito se dedicaban a un solo ramo, concentrándose casi exclusivamente en asegurados dentro de su propio país y generalmente había un asegurador de crédito interno y otro de crédito a la exportación, con frecuencia estatal, en cada país.

Las aseguradoras de crédito locales controlaban principalmente los riesgos internos e intercambiaban información con otros aseguradores de crédito extranjeros cuando aseguraban exportaciones nacionales.

En una segunda etapa las aseguradoras de crédito aseguraban compañías que vendían a compradores establecidos en el país de origen del asegurador de crédito. En otras palabras, aseguraban a los vendedores extranjeros del riesgo de impago de sus importadores. El asegurador atendía a clientes extranjeros, pero se limitaba a riesgos nacionales.

En la etapa actual las aseguradoras de crédito venden seguros a varios países, lo que requiere que cuenten con experiencia local para controlar el riesgo de crédito. Esto representa un desafío para ellos, dado que su tamaño como aseguradores es pequeño, si se le compara con la típica compañía aseguradora que posee negocios en todo el mundo. Para supervisar estos costos de control y

estar al nivel que el mercado requiere, las aseguradoras de crédito han hecho *joint ventures* entre ellos.

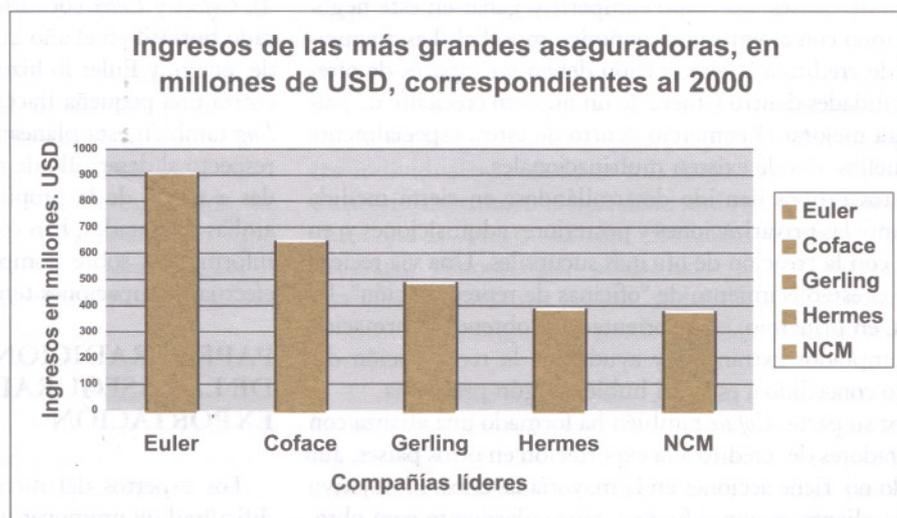
Si en el pasado las compañías de seguro de crédito se especializaban en una de esas modalidades, actualmente la mayoría ofrece ambas. A su vez, con la internacionalización de estas compañías los límites entre ambos seguros son cada vez menos precisos, han perdido relevancia. Por ejemplo, la filial de una compañía alemana ubicada en México, que suministra productos a Alemania, podría también adquirir seguro de crédito en Alemania. Oficialmente, la empresa filial está adquiriendo seguro de crédito a la exportación, pero para el asegurador de crédito alemán se trata casi de un seguro de crédito interno. Dentro de la Unión Europea la distinción se torna aún menos importante, debido a la presencia geográfica de numerosas compañías y a la moneda única.

COMPAÑÍAS LÍDERES

Existen unos pocos aseguradores de crédito globales y otros más orientados al ámbito local. La mayoría se concentra en un número limitado de países y, más recientemente, algunas compañías han comenzado a expandirse a escala mundial. Las aseguradoras de crédito tales como *Allianz Church + General*, *AXA Assurcredit*, *CyC*, *CESCE*, *Cosec*, *Winterthur*, *Zurich*, *oKV* y *Gotean* cuentan con una presencia sumamente importante en uno o dos países. *CyC*, por su parte, suscribe principalmente negocios en España y es el sexto asegurador de crédito de mayor envergadura en todo el mundo. No obstante, los más grandes aseguradores de crédito son: *Euler* y *Coface*, de Francia; *Hermes* y *Gerling*, de Alemania, y *NCM*, de Holanda. En términos de cifra de negocios, estas compañías contaban con unos USD 2800 millones y un 60% del mercado mundial del seguro de crédito a la exportación en el 2000. (Anexo 3)

En los últimos años se ha venido produciendo una importante consolidación en el mercado de seguro de crédito a la exportación. Más recientemente, en los últimos 10 años en

Anexo 3



Fuente: Swiss Re, sigma N°. 7/2002.

Anexo 4

Los propietarios de las cinco mayores aseguradoras de crédito

	Propietarios	Cotización en mercados bursátiles
Euler	AGF(51%) (Nota: Allianz posee 51% de AGF), Swiss Re (8%), SCOR(7%)	Sí, flotación libre 34%
Hermes	Allianz (90%), Württembergische (2.7%) Euler (1.5%) y Victoria Ruck & others (0.8 %).	Sí, pero solo una fracción muy pequeña.
Coface	SCOR (45%), Natexis (20%), CNA (5%), Personnel (2.76%) y SAF Re (1.94%)	Sí, flotación libre 24.69%
Gerling Kredit	Grupo Gerling (70% Rolf Gerling, 30% Deutsche Bank)	No por el momento.
NCM	Swiss Re (90%), ABN Amro (5 %), ING (5 %)	No por el momento.

Fuente: Australian Government Department of Foreign Affairs and Trade (2002).
International development in export credit and finance services.

el marco de la globalización de la industria y el comercio se ha desarrollado en el mercado de seguro de crédito a la exportación un pequeño número de grandes grupos multinacionales con el propósito de operar en un número más amplio de países, así como competir y ganar en este negocio, a tono con el entorno económico mundial. Las aseguradoras de crédito a la exportación deben ser capaces de ofrecer facilidades dentro y fuera de un número creciente de países para mejorar el comercio dentro de estos, especialmente en aquellos, donde existen multinacionales.

Estos grupos han ido desarrollándose en cierta medida mediante las privatizaciones y posteriores adquisiciones y, en parte, con la creación de oficinas sucursales. Una vía reciente fue el establecimiento de "oficinas de representación", las cuales, en principio, están orientadas a obtener información del comprador extranjero y ayudar en la recuperación del crédito concedido a estos, si hubiese algún problema.

Por su parte, *Coface* también ha formado una alianza con aseguradores de crédito a la exportación en otros países, aun cuando no tiene acciones en la mayoría de ellos. El objetivo de esta alianza es aunar fuerzas, particularmente para obtener información de los créditos otorgados y de los compradores. *Coface* ofrece a sus miembros un rango de productos que incluye información sobre el comprador y condiciones en que se le ha otorgado el crédito, una opinión suscrita de

los compradores, acceso *on-line* a la información sobre el comprador, así como acerca de los recobros efectuados.

Las grandes aseguradoras de crédito a la exportación son empresas filiales de otros grandes aseguradores (véase Anexo 4). *Coface* y *Euler* cotizaron parte de sus acciones en el mercado bursátil en el año 2000; la primera compañía, a finales de enero, y *Euler* lo hizo poco después. Asimismo, *Hermes* cotiza una pequeña fracción de sus acciones. El grupo *Gerling* también esta planeando una oferta pública inicial. Con respecto al desarrollo de *joint ventures*, *Euler* y *Hermes*, asociadas a través de la propiedad parcial que posee *Allianz* en ambas aseguradas, han comenzado a cooperar compartiendo información sobre compañías y realizando esfuerzos para efectuar agrupaciones temporales en ciertos mercados.

PAPEL TRADICIONAL VS. PAPEL ACTUAL DE LAS ASEGURADORAS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

Los expertos del mercado de seguro crédito señalan la dificultad de promover y presentar el seguro de crédito a la exportación como un producto para nuevos clientes. Por tanto, las aseguradoras de crédito han acrecentado los esfuerzos dirigidos al mercado. El sistema cambiante de pagos y, sobre todo, el incremento del comercio electrónico son un

reto más para el marketing del seguro de crédito a la exportación tradicional.

Tradicionalmente, en la mayoría de los países el seguro de crédito a la exportación era un área para el sector público. Las aseguradoras privadas se concentraban en el seguro de crédito interno. No existía una razón para dar explicación a este hecho; sin embargo, la mayoría coincide en que los riesgos políticos no podían ser suscriptos por aseguradoras privadas. Por otra parte, los gobiernos nacionales participaban en el seguro de crédito a la exportación solo para promover la economía nacional.

Estas posiciones han estado sujetas a cambios en los últimos años. En el sector privado estas transformaciones se han debido —entre otros factores—, en primer lugar, al hecho de que teniendo en cuenta que las aseguradoras de crédito privadas gastan grandes sumas —a causa de los requerimientos comerciales y de marketing del mercado— en administrar, en I+D, en obtener y mantener al día la información sobre los compradores para poder brindar servicios cada vez más rápidos a sus clientes, así como servicios *on-line*, las mismas necesitan buscar el mayor número de negocios donde recuperar estos costos.

Con este propósito los grupos transnacionales de seguro de crédito a la exportación han ubicado como prioridad de marketing a las más grandes compañías multinacionales, que, a su vez, quieren asegurarse, lo cual determina que los grupos transnacionales de seguro de crédito cubran todo tipo de seguro de crédito, tanto interno como a la exportación, así como las ventas efectuadas de una a otra parte del mundo, dado el amplio margen de actividad de las multinacionales que incluye a gran número de países.

Al mismo tiempo, constituye una posibilidad remota de que el gobierno de un país esté dispuesto a asumir los riesgos de exportación de dos países diferentes a él. Por todo lo antes expuesto, podemos decir que existen fuertes probabilidades de negocios y razones de marketing para el desarrollo de estos grupos transnacionales de aseguradores de crédito.

Por otra parte, un grupo de gobiernos de países exportadores también comenzaron a buscar opciones para reducir su intervención en esta área. Más bien ellos deseaban hacer énfasis en el desarrollo del sector privado y de esta forma disminuir las contradicciones entre el sector público y el privado.

También ha influido el hecho de que en muchas partes del mundo se va haciendo cada vez más difícil distinguir entre ventas de exportación y ventas domésticas, lo que está claramente ejemplificado con las ventas que tienen lugar sobre todo entre países de la Unión Europea. De este modo, las diferencias entre seguro de crédito a la exportación y seguro de crédito interno han comenzado a desaparecer, por lo que las compañías privadas aseguradoras de crédito se ven obligadas a ofrecer ambos tipos de seguro.

Como ya se ha analizado, se produce un cambio significativo en los productos que ofrecen las aseguradoras de crédito a la exportación, con el objetivo de desarrollar el seguro de crédito en multifacéticos productos y servicios financieros, posibilitando en muchos casos un ventajoso vínculo con la securitización, con riesgos en el mercado de capitales.

En la mayoría de los países es muy difícil llevar a cabo este tipo de transformaciones en el contexto de un gobierno o una institución del sector público, ya que no solo incluye brindar información a los clientes y a las partes aseguradas, sino

también ayudar a recuperar las deudas incobrables y a minimizar las pérdidas.

En cuanto a la evolución del papel desempeñado por los gobiernos, podemos decir que muchos de ellos han considerado el rango de sus actividades, en cierto modo motivados por las privatizaciones realizadas, para analizar si desean o no involucrarse en actividades que pudiesen ser llevadas a cabo por el sector privado. Esto influyó en que el seguro de crédito a la exportación a corto plazo sea suministrado por el sector privado.

Hoy en día, la mayor parte de las actividades estatales se limitan al seguro de crédito a la exportación a mediano y a largo plazos. Además, muchas aseguradoras de crédito a la exportación privadas suscriben y administran frecuentemente seguro de crédito a la exportación del gobierno y perciben por ello honorarios.

Este servicio lo ofrecen *Coface*, el asegurador otrora estatal, de Francia, y *Hermes*, de Alemania. En el Reino Unido y Países Bajos *NCM* asiste en el seguro de crédito a la exportación estatal. Por ejemplo, para *NCM* y *Coface* este servicio público constituyó un 10% de sus ingresos en el año 2000. A diferencia de las primas, este ingreso que proviene de honorarios no representa un riesgo a causa de las pérdidas y contribuye a nivelar sus resultados financieros.

Se estima que las agencias de exportación estatales se privatizarán en ciertos países en el transcurso de los próximos años. La experiencia ha demostrado que las aseguradoras de crédito recientemente privatizadas cooperan estrechamente con las aseguradoras de crédito existentes o que son absorbidos por estas, lo que ofrece un potencial de crecimiento por adquisiciones, especialmente para las grandes aseguradoras de crédito.

EL RETO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO PARA EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

El seguro de crédito no es inmune a los desafíos y oportunidades que brinda el comercio electrónico. Tradicionalmente las aseguradoras de crédito a la exportación han utilizado procedimientos y prácticas que han estado basados en los pedidos del exportador con respecto a un crédito ya concertado con los compradores. Las aseguradoras han recopilado información sobre compradores y sus respectivos países. De ese modo, el proceso en general ha consistido en recopilar información, analizarla y dar respuesta sobre compradores individuales, cuando es solicitado. Sin embargo, en el comercio electrónico la necesidad será tener respuestas listas antes que las preguntas sean efectuadas. De otra forma, es necesario conocer por adelantado tantos compradores potenciales como sea posible y decidir si el crédito a un determinado comprador puede ser asegurado y hasta qué límites.

El desafío que impone el comercio electrónico no es un hecho aislado, sino derivado de un proceso de competencia. Sin embargo, el reto que ofrece el comercio electrónico en este contexto no debe ser visto solamente como una posibilidad más para tratar de acelerar los procedimientos y prácticas existentes. En otras palabras, nuevos productos y mecanismos son requeridos.

Actualmente, las compañías de seguro de crédito a la exportación están utilizando Internet de 3 formas diferentes.

En primer lugar, pueden utilizar las posibilidades de esta comunicación para mejorar el servicio y reducir costos. En segundo lugar, pueden comercializar, vender y gestionar el seguro de crédito tradicional por esta vía. Por último, pueden ofrecer nuevos productos para el volumen de comercio electrónico de rápido crecimiento, especialmente para las ventas entre empresas B2B³ en Internet.

Reducción de costos

Además de constituir un importante medio de información y comunicación, Internet se ha convertido en un canal de distribución poderoso, que puede mejorar la comunicación con el cliente y reducir costos. Asimismo, Internet puede ayudar a las compañías de seguro a brindar información personalizada y de alta calidad a sus clientes. También puede impulsar a que se disminuya el papeleo y otros costos inherentes al procesamiento de información y formularios cuando se realiza el trabajo en línea.

Teniendo en cuenta que las aseguradoras utilizan con mayor frecuencia Internet, se prevé una mayor eficacia en la suscripción, distribución, administración y liquidación de siniestros, lo que traerá consigo una reducción de costos para las aseguradoras. Según estudio⁴ reciente sobre el negocio electrónico, el mayor empleo de este medio podría conducir a un ahorro de costos de un 9% en los ramos comerciales. Según se estimó, el ahorro de costos en el seguro de crédito será básicamente el mismo, es decir, 9%. Existe cierto potencial de ahorro extraordinario para las aseguradoras de crédito en el área de suscripción de pólizas, pero solo después de que hayan invertido una elevada suma de dinero en tecnología de la información.

El seguro de crédito tradicional

Otorgar seguro de crédito tradicional a través de Internet es una tarea simple, aunque existen potenciales obstáculos de tipo técnico y reglamentario. Desde el punto de vista tecnológico, es posible combinar los clientes de una compañía de seguro con una base de clasificación crediticia y fijar precios indicativos para una póliza de seguro de crédito a la exportación. Los datos que se necesitan del cliente de seguro de crédito son la identificación de la compañía, el valor y el día de la venta y la categoría de riesgo país. Las compañías sobre las que no posee información no deberían considerarse en este caso para la fijación de precios; además, las aseguradoras de crédito pueden utilizar Internet para elevar la calidad de su servicio, mejorando, por ejemplo, la comunicación con los clientes y acelerando el proceso de tramitación del siniestro.

Desde hace muchos años los avances tecnológicos han ido mejorando el intercambio electrónico de información entre el asegurador y el asegurado. No obstante, el contacto personal entre el tomador y el proveedor del seguro continuará existiendo.

Nuevos productos y servicios

Las compañías de seguro de crédito están elaborando soluciones nuevas e innovadoras para el creciente volumen de transacciones entre empresas a través de Internet. La venta de productos en el mercado B2B por esta vía aumenta con rapidez. En el 2000 el volumen de negocios del comercio entre empresas a través de esta red se estimó en USD 150.000 millones a escala mundial, con un volumen de mercado que se duplicó anualmente hasta alcanzar USD 7.3 millones en el año 2002⁵.

El incremento de las ventas entre compañías a través de Internet se ha visto acompañado por un creciente número de transacciones anónimas en los mercados electrónicos, lo que ha dado lugar a un considerable aumento del riesgo crediticio. Las aseguradoras de crédito se han percatado de esta situación y han concebido distintos modelos de negocio para atenuar los riesgos inherentes a la extensión del crédito comercial en Internet. En este epígrafe se analizan dos modelos diferentes de negocios en Internet para las aseguradoras de crédito.

Dos estrategias de negocio

Las compañías de seguro de crédito agrupan para sus clientes dos servicios similares y relacionados. El primer servicio consiste en suministrar información a los compradores. Las aseguradoras han recaudado gran cantidad de datos sobre la solvencia crediticia de compañías en todo el mundo. Las aseguradoras utilizan esta información para fijar el precio de las primas y la brindan a los clientes como contribución a la gestión de sus cuentas comerciales a cobrar.

El segundo servicio consiste en la cobertura de riesgo que protege a los vendedores contra el impago de sus clientes. Ambos servicios pueden agruparse en un solo paquete u ofrecerse de forma separada, otorgando dos estrategias de negocio o modelos.

La primera estrategia se basa fundamentalmente en la ventaja de información con la que cuenta el asegurador de crédito. En este modelo el asegurador desglosa su servicio y brinda información, independientemente de su producto de seguro. El asegurador de crédito clasifica las compañías incluidas en sus bases de datos y vende estas clasificaciones a sus clientes y a los mercados electrónicos. Una estrategia menos conocida, o aún muy nueva, es que las compañías puedan abonar honorarios al asegurador para que las clasifiquen. Tomando en consideración que el asegurador continúa otorgando productos de seguro, los clientes pueden escoger si desean adquirir solo servicios de información o información junto con el seguro.

Las grandes empresas que desean autoasegurarse y reducir el costo de supervisión de clientes y proveedores comprarán únicamente servicios de información a las aseguradoras de créditos. Las pequeñas empresas que estimen que este seguro es demasiado costoso, solamente pueden adquirir las

³ Empresas B2B o Business-to-Business (empresa a empresa, entre empresas, Inter. empresas). Modalidad de comercio electrónico en el que las operaciones comerciales se realizan entre empresas (por ejemplo, una empresa y sus proveedores) y no con usuarios finales. Algunos, muy pocos, utilizan el acrónimo español.

⁴ Hess, Thomas. El negocio electrónico en el sector del seguro: necesidad imperiosa de adaptarse y oportunidad de renovarse. Swiss Re No.5/2002.

⁵ Hess, Thomas. El seguro de crédito comercial: la globalización y el negocio electrónico presentan grandes oportunidades. Swiss Re No.7/2002.

clasificaciones. Este modelo de negocio está orientado a brindar servicios de información a un mercado más grande interesado en el seguro de crédito. A pesar de no estar relacionado directamente con Internet, este modelo de negocio resulta propicio para brindar otros servicios por separado, tales como facturación y cobro de morosos, asistiendo de esta forma a los departamentos de crédito.

En el segundo modelo los servicios se ofrecen de forma conjunta, en lugar de brindar información y cobertura de riesgo por separado. Con este modelo el asegurador de crédito cubre generalmente todo el mercado de comercio electrónico con el que tiene una relación, así como todas las transacciones del mercado electrónico. Es similar al seguro de crédito tradicional, que generalmente cubre la facturación total de los grandes clientes con una cartera diversa de compradores.

En el negocio electrónico el asegurador de crédito extiende límites de créditos a compradores en el mercado electrónico. El tamaño de la compañía no importa siempre y cuando se esté haciendo negocio en un mercado electrónico cubierto por el asegurador.

El mercado electrónico agrupa a compradores y vendedores, y el beneficio se obtiene por honorarios que se cargan a sus ventas. El sitio de mercado electrónico podría vender solo una línea de productos de una compañía a muchos compradores. Los que son aceptados tienen límite de crédito establecido por el asegurador de crédito, el cual garantiza la venta y recibe del mercado una parte de los honorarios de la venta. La compañía financiera, por ejemplo, el asegurador de crédito puede trabajar en el mercado electrónico para otorgar certificados de crédito a todos los compradores que utilizan el sitio efectuando compras. Una garantía de pago asegura que el vendedor recibirá el pago, incluso, si el comprador no cumple con el mismo. Otra alternativa sería que la compañía financiera trabajara con compradores, otorgándoles límites de crédito a ellos para utilizarlos en cualquier sitio afiliado al servicio financiero.

En cualquiera de estos casos, a los compradores también se les asigna un límite de gastos, basado en los datos que se obtengan de ellos y de las agencias de información de crédito. La agencia que otorga el crédito también supervisará los pagos, deduciendo el valor de una transacción del límite de crédito después de efectuada la compra y agregándolo posteriormente al pago de la factura. Este producto requiere información sobre los compradores y cobertura de riesgo para los vendedores.

Estrategias específicas de compañías

A pesar de que las estrategias de las distintas compañías coinciden en gran medida, los grandes aseguradores de crédito enfocan Internet de distinta manera. *Coface* está empleando la red para mejorar su relación con clientes importantes, y ahora una gran parte de las solicitudes de límite de crédito y modificaciones de pólizas se efectúan ahora en línea. En enero de 2000 *Coface* lanzó un sistema de clasificaciones de deuda comercial en Internet, denominado @rating, que pone a disposición de los vendedores información sobre compradores. Estas clasificaciones se fundamentan en las bases de datos que posee *Coface* sobre el historial de pago de más de 32 millones de compañías. Esta empresa está asociada comercialmente con *Wisekey*, un proveedor líder de servicios de Internet, y con *Tradecard*, una

compañía que ofrece software para pagos y compensaciones en línea. *Coface* vende también seguro a clientes y mercados electrónicos.

La estrategia de comercio electrónico de *Euler* consiste en atender a su base de clientes ya existentes y otorgar seguro para transacciones en Internet. *Euler* utiliza principalmente su servicio de información (EOLIS) para gestionar las pólizas de seguro de sus clientes, los cuales pueden verificar el límite del que disponen los ya existentes, acceder a la información sobre siniestros declarados, verificar datos acerca de clientes potenciales y hasta recibir respuestas automáticas para solicitudes de extensión de límite de crédito. Con respecto a las transacciones en Internet, *Euler* otorga cobertura de seguro para todos los negocios de comercio electrónico.

Gerling Kredit ofrece seguro para toda la cadena de ventas. Además de las transacciones electrónicas entre empresas, también ofrece seguro para el negocio electrónico entre empresas y consumidores.

Dentro del segmento electrónico de negocio entre empresas, *Gerling Kredit* brinda servicios en línea para sus clientes a través de *Net & Serve*, y ha creado recientemente *Trusted Trade GmbH*, una nueva compañía destinada a asegurar transacciones entre empresas. *Trusted Trade* otorga seguro de crédito para mercados electrónicos completos. Asimismo, *Trusted Shops*, otra compañía afiliada a *Gerling Kredit*, protege a los clientes en línea de problemas o defectos relacionados con la entrega de mercancías.

NCM brinda sus servicios en línea mediante una empresa filial, *eCredible.com*. La oferta de esta filial consiste en servicios de gestión de crédito y la garantía de pago *eCredible*. El elemento clave del servicio de gestión de crédito es el certificado de crédito que extiende la solvencia crediticia del comprador. A los compradores se les asigna también un límite para gastos, basado en los datos que brinden los compradores y las agencias de información de crédito, o en la base de datos de *NCM*. La otra parte del servicio de gestión de crédito consiste en el servicio de control, que abarca la actualización de la cobertura disponible para un comprador, deduciendo para ello el valor del límite de gastos de una transacción y agregándolo nuevamente una vez que se paga la factura. La garantía de pago de *eCredible* le asegura al vendedor que recibirá el pago, incluso, si el comprador no cumple con el mismo.

Cuestiones de competencia

Algunas compañías de información, tales como *Dun & Bradstreet*, de Suecia, compiten con las aseguradoras de crédito, otorgando información crediticia sobre compañías. En noviembre de 2000 *Dun & Bradstreet* lanzó su joint venture electrónico, *accelerate.com*, con las compañías *SAP*, *Oracle*, *Siebel* and *SAS*. El grupo facilita el comercio electrónico otorgando identificadores de seguridad únicos y acceso a verificadores de solvencia crediticia. Los certificados digitales, al igual que la garantía de pago que brinda *eCredible.com*, contienen un identificador de compañía y le otorgan a esta una clasificación previa para efectuar comercio electrónico en una gama de intercambios, subastas en línea y sitios de compra.

Internet ha facilitado el acceso a un gran volumen de información, a un costo más bajo que el pasado. Esta facilidad y la competitiva fijación de precios pueden representar un gran desafío para las entidades de seguro de crédito a la

exportación, que han explotado siempre el valor de sus bases de datos sobre compañías. A una parte de esta información puede acceder el público en general —así es como proveedores de servicios tales como *Dun & Bradstreet* han confeccionado sus bases de datos— y la puede completar con datos que se soliciten directamente a las compañías.

Las aseguradoras de crédito cuentan con un elevado volumen de información propia, basada en las transacciones que se realizan, lo que probablemente constituye una mejor fuente de información sobre prácticas de pago futuras. Ellos pueden utilizarla en beneficio propio. Además, cuentan con la experiencia en transacciones de suscripción y cobro de morosos, lo que seguramente añade un valor sustancial a los departamentos de gestión de crédito de las compañías.

Vale la pena señalar que la aparición de nuevos competidores es un factor positivo, que obliga a las aseguradoras de crédito a la exportación a trabajar en elementos de diferenciación, especialmente el servicio. La competencia en este mercado también puede traducirse sencillamente en una posibilidad para ampliarlo, siempre y cuando se haga profesionalmente.

Las perspectivas de las aseguradoras de crédito

Las perspectivas de mercado para las aseguradoras de crédito a la exportación siguen siendo positivas. Ellos podrán sacar provecho de su experiencia en gestión de riesgos de crédito y de la información que poseen para competir en el mercado en evolución, brindando nuevos productos y servicios por separado. Tradicionalmente, las aseguradoras de crédito a la exportación ofrecían un paquete de servicios, es decir, seguro de crédito a la exportación, pero ahora se están transformando en compañías gestoras de deudores, que brindan servicios de información de crédito, de gestión de cobros y cobertura de riesgo.

El aumento del comercio anónimo, especialmente a través de Internet, es una de las principales fuentes de la demanda de cobertura de riesgos crediticios, puesto que provoca nuevas incertidumbres y crea la necesidad de mayor información. Por esta razón las aseguradoras de crédito están comenzando a ofrecer nuevos productos, tales como línea de crédito a compradores en Internet, para asistir transacciones entre empresas. El mayor desafío para las aseguradoras de crédito a la exportación es el autoseguro fomentado por el mayor acceso a la información proveniente de base de datos y de las agencias de clasificación. Con la mayor disponibilidad de información específica acerca de compañías, podría producirse un aumento del autoseguro e, incluso, de la demanda de clientes para asegurar solo los riesgos principales de su cartera o la cifra de negocios total. Esta evolución supondrá un desafío para las habilidades de las aseguradoras de crédito a la exportación en materia de gestión de riesgos crediticios. Las aseguradoras deben sacar provecho de sus amplias bases de datos en todo el mundo.

Dado que esta información continúa siendo propiedad de las aseguradoras, las compañías de seguro de crédito pueden emplearla para evaluar con exactitud el riesgo crediticio, haciéndose acreedores de una ventaja de mercado con respecto a proveedores de información como, por ejemplo, *Dun & Bradstreet*. Si estas empresas pueden brindar información de calidad sobre la solvencia crediticia de compañías, comparable a la que poseen las aseguradoras de crédito, entonces

el precio de la misma y del seguro de crédito podría disminuir.

Con mayor frecuencia las aseguradoras de crédito están desglosando sus servicios, ofreciéndolos aparte. Algunas compañías se concentran en brindar información crediticia a nuevos segmentos de mercado que antes no mostraban interés en el seguro de crédito a la exportación. Otras se encargan de ofrecer servicios de gestión de cobros tanto para transacciones tradicionales, como para el cobro de morosos, además de productos de transferencia de riesgo.

Internet parece beneficiar a las aseguradoras de crédito, a pesar del desafío que significa el hecho de ofrecer un medio para que otros proveedores de información compitan también en el mercado de información específica acerca de compañías.

Las aseguradoras de crédito a la exportación pueden mejorar la calidad de su servicio, utilizando la infraestructura de Internet para facilitar la comunicación y los procedimientos contables con los clientes. Las aseguradoras pueden utilizar dichas bases de datos, independientemente del resto de sus servicios para brindar información crediticia directamente en Internet. Además, a medida que crecen las transacciones en la red, las compañías de seguro de crédito a la exportación tienen la posibilidad de ofrecer nuevos productos de cobertura de riesgo, tales como líneas de crédito a compradores para facilitar el creciente número de transacciones B2B en Internet.

Teniendo en cuenta la constante evolución y las nuevas tendencias de mercado en el plano de seguros de crédito a la exportación y poniendo especial atención a los nuevos servicios prestados por las aseguradoras, Cuba debe insertarse de forma eficiente, aprovechando todas las oportunidades que se presenten en este sentido.

BIBLIOGRAFÍA

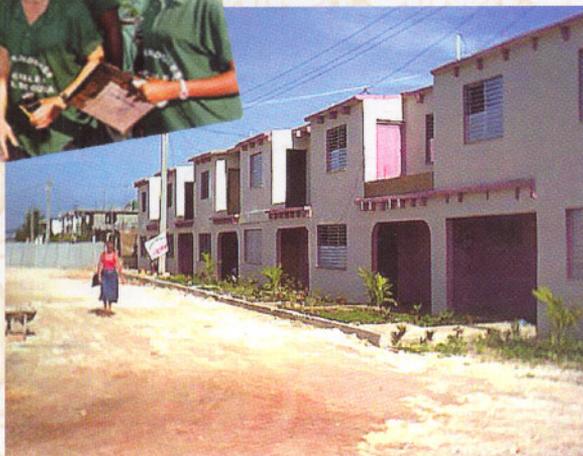
- Australian Government Department of Foreign Affairs and Trade. *Report on the review of export credit and finance services*. Septiembre 2002.
- Castaño Lindo, Darío. Seminario de Seguro de Crédito a la Exportación. La Habana 2001
- Méndez García, Adolfo A. Diccionario de términos económicos-comerciales inglés-español. La Habana 2000. Editorial Academia.
- Mr. Cattani, C. F. *ITC experiences in encouraging exports: how to reach the stage of readiness to use credit insurance*. Senior Adviser on Trade Financing International Trade Centre UNCTAD/WTO. Tunis. 23 October 2000.
- Hess, Thomas. El seguro de crédito comercial: La globalización y el negocio electrónico presentan grandes oportunidades. Swiss Re, sigma No. 7/02
- *Export Credit Practice: Official Export Credit and Export Credit Insurance*. United Nations Institute for Training and Research. On-line Resources Center. www.unitar.org. Consultado el 25 de marzo de 2005.
- Barovick, Richard. *The Changing World of Trade Finance*. World Trade Magazine. 04/01/2004. Consultado el 10 de febrero de 2005
- Katauskas, Fiona. *Export Credit Agencies: The dirtiest secret of globalisation*. www.aidwatch.org.au.

*Especialista de la Dirección de Deuda Externa
Banco Central de Cuba

BCC

REVISTA DEL BANCO CENTRAL DE CUBA

2005 • AÑO 8 NO. 4



Revolución

es elevar el nivel
de vida del pueblo



Le invitamos a colaborar

La Revista del Banco Central de Cuba invita a todos los trabajadores del sistema bancario y financiero nacional a presentar artículos y comentarios que resulten de interés para los trabajadores del sector, y en sentido general contribuyan a elevar su nivel profesional y cultural.

Los trabajos pueden abordar aspectos prácticos de la labor bancaria en su sentido más amplio, narrar experiencias positivas y formular sugerencias, o ser de corte teórico y contener análisis sobre la situación económica y financiera nacional e internacional.

Al enviar las colaboraciones el autor debe expresar de forma clara su nombre, la labor que realiza y el lugar de trabajo, así como tener presente un pequeño grupo de normas editoriales:

- Los trabajos no deben exceder las 16 cuartillas escritas en Microsoft Word, con letra Times New Roman, a 12 puntos.
- Los anexos cuentan dentro del total de cuartillas y deben estar claramente identificados.
- Las tablas y gráficos deben precisar la fuente de los datos que emplean.
- Debe indicarse la bibliografía utilizada, o al menos la principal.
- El material debe entregarse en formato digital, con una copia impresa.

Es práctica habitual de nuestra publicación someter los materiales que se reciben a la consideración de un

Consejo Editorial conformado por directivos y especialistas del Banco Central de Cuba, quienes emiten sus criterios y aprueban o descartan la publicación. Los originales no son devueltos.

La Revista del Banco Central de Cuba imprime trimestralmente 5 000 ejemplares que son distribuidos gratuitamente dentro del sistema bancario y financiero nacional, el Museo Numismático, centros de estudio e investigación y centros de información. Llegan además, a todos los centros de educación superior del país y se envían a bancos e instituciones financieras y económicas latinoamericanas.

Por otra parte, nuestra revista tiene una versión digital dentro del sitio web del Banco Central de Cuba en Internet, por lo que puede ser consultada *on line* desde el exterior en la dirección www.bc.gov.cu dentro del acápite de *Servicios*.

Consideramos que existe un potencial de experiencias que pueden divulgarse mejor a través de nuestras páginas y le invitamos a aprovechar este espacio para dar a conocer su opinión y sus vivencias.

Los artículos y comentarios pueden ser entregados o enviados por correo a Revista del Banco Central de Cuba, calle Cuba No.410, entre Lamparilla y Amargura, La Habana Vieja, Ciudad de La Habana. Asimismo, pueden enviarse por correo electrónico a la editora maribel@bc.gov.cu, o a la dirección del Centro de Información Bancaria y Económica: chely@bc.gov.cu, especificando: *colaboración para la revista*.

BCC

REVISTA DEL BANCO
CENTRAL DE CUBA



2005 AÑO 8 NO. 4

SUMARIO



2



16



19



31

ANÁLISIS

- 2 Los pueblos del Caribe podrán contar siempre con el respeto y la amistad de Cuba
- 4 CARICOM ante el mercado y la economía únicos: los desafíos del nuevo escenario
- 9 Estamos en el camino acertado
- 12 Revolución es elevar el nivel de vida del pueblo

MUNDO FINANCIERO

- 14 Allan Greenspan y Ben Bernanke.
La continuación de una política

ACONTECER

- 16 I Evento Nacional sobre la Eficiencia del Sistema Bancario
- 18 Perfeccionando el trabajo de los oficiales de cumplimiento
- 19 Orgullosos de ser bancarios
- 21 Che: el hombre que necesitaba la banca revolucionaria

TÉCNICA BANCARIA

- 22 El mercado de seguro de crédito a la exportación en el marco de la globalización

DETRÁS DE LA MONEDA

- 31 Souvenirs de 1897 y peso del 1898

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

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

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

Fotomecánica e impresión:
Mercie Group - ENPSES, CUJAE, Ciudad de La Habana, Cuba.

Los pueblos del Caribe podrán contar siempre con el respeto y la amistad de Cuba

Discurso pronunciado por el Presidente de la República de Cuba,
Fidel Castro Ruz, en la Segunda Cumbre Cuba-CARICOM,
Bridgetown, Barbados, el 8 de diciembre de 2005

Honorable Owen Arthur, primer ministro de Barbados y anfitrión de este encuentro;
Honorable Kenny Anthony, primer ministro de Santa Lucía, presidente en ejercicio de CARICOM;
Honorable primeros ministros de los demás países hermanos miembros de CARICOM;
Honorable Edwin Carrington, secretario general de CARICOM;

Distinguidos jefes de delegaciones, ministros e invitados especiales:

Constituye para mí motivo de especial satisfacción que podamos encontrarnos nuevamente, ahora en la tierra de aquel entrañable amigo de Cuba que fue Errol Barrow. Han transcurrido ya tres años desde que en La Habana conmemoramos el treinta aniversario del establecimiento de las relaciones diplomáticas con Cuba de los cuatro países del Caribe que entonces eran independientes, hecho que por su significado y trascendencia los cubanos jamás olvidaremos.

En estos años se tornó aún más dramático el enorme desafío que nuestros países enfrentan para asegurar la propia supervivencia de nuestros pueblos. Las acciones unilaterales y egoístas tomadas por algunos de los principales socios comerciales de las naciones caribeñas, se combinaron con la frecuencia y magnitud sin precedentes de los devastadores huracanes que asolaron a nuestra región.

Pienso que ya hoy existe una comprensión clara de que la globalización neoliberal amenaza, incluso, la propia existencia de nuestros países como naciones independientes.

La brecha entre el Norte cada vez más rico y el Sur cada vez más pobre se ensancha vertiginosamente y constituye una amenaza permanente para la estabilidad internacional.

En la base de la mayoría de los conflictos de nuestra época: las ilegales guerras de conquista y pillaje, la destrucción

del medio ambiente y el agotamiento de los recursos naturales, el terrorismo, los conflictos locales, la migración ilegal y el narcotráfico, entre otros, hallaremos siempre una relación entre la persistente pobreza y marginalidad predominantes en los países del Sur, y las políticas de las naciones más ricas y desarrolladas del planeta que, cada vez más egoístas y soberbias, aumentan sin cesar su riqueza a costa del empobrecimiento del Tercer Mundo.

El acceso a los mercados internacionales resulta para muchos países poco menos que imposible. Somos víctimas de un sistema de comercio internacional plagado de barreras arancelarias y no arancelarias, sistemas de cuotas, subsidios y onerosas condiciones, mientras se nos obliga a soportar el hipócrita discurso a favor del "libre comercio" de los mismos que nos cierran sus mercados.

Nuestros hermanos de CARICOM sufren en carne propia las egoístas decisiones de la Unión Europea y los Estados Unidos, que golpean sus exportaciones de banano y azúcar y se ven obligados a enfrentar las imposiciones arbitrarias de las transnacionales en el turismo, la aviación y otros sectores.

Los países industrializados y ricos se resisten a aceptar la concesión de un trato especial y diferenciado a los países que, como los de CARICOM, no solo lo requieren, sino que es su derecho. Olvidan su deuda histórica con nuestro desarrollo, incumplen sus promesas, saquean nuestros recursos humanos, cobran una y otra vez una deuda inmoral varias veces pagada, mientras hablan demagógicamente de libertad de mercados.

La Unión Europea, olvidando su deuda como antigua metrópoli colonial y los compromisos contraídos a través de acuerdos bilaterales, ha impulsado unilateralmente una profunda reforma en el sector azucarero y bananero que afecta a los países del Caribe. Cuba expresa su más profunda solidaridad con los países caribeños y reclama la rectificación euro-



pea de una decisión que llevará a la pobreza y la exclusión a decenas de miles de familias caribeñas.

Excelencias:

Nuestra región, América Latina y el Caribe, sufre la distribución del ingreso más desigual del planeta; la pandemia del VIH-SIDA afecta a 2 millones 400 mil personas, y se ha convertido en un grave problema para algunos de los países de nuestra región.

Por otro lado, se incrementa la amenaza y el uso de la fuerza; las medidas coercitivas unilaterales contra los gobiernos y pueblos de países del Tercer Mundo devienen una constante, y se convierten en letra muerta los principios consagrados en el Derecho Internacional.

El desenfreno consumista de los países ricos conduce a la escasez alarmante de una fuente energética no renovable y vital en el mundo actual: los hidrocarburos, cuyas reservas probadas y probables se agotan y cuyos precios de mercado, al alcance únicamente de las sociedades ricas, son inaccesibles para la inmensa mayoría de los pueblos del Tercer Mundo.

El colosal derroche consumista no solo afecta a la economía mundial; amenaza además seriamente el medio ambiente.

¿Cómo enfrentarán nuestros países los daños de la próxima temporada ciclónica y los de los próximos diez años, y quién nos ayudará a costearlos?

¿Cómo enfrentaremos el peligro de desaparecer con el calentamiento global y la elevación del nivel de los mares?

La desenfrenada carrera por despilfarrar los recursos naturales del planeta acabará con la vida en la Tierra, pero los primeros en perecer serán nuestros pequeños Estados insulares.

Cuba responsabiliza a los países ricos y desarrollados, y a las suntuosas economías del consumo y el despilfarro por el agravamiento de la magnitud y la frecuencia de los desastres naturales en el Caribe.

¿Cómo enfrentar estos desafíos y el reto de sobrevivir y avanzar en medio de la profunda crisis económica, social, política y ambiental que sufre nuestro hemisferio y el mundo?

A la globalización neoliberal y egoísta, al antidemocráti-

co orden político y económico internacional, debemos responder con la unidad y la globalización de la solidaridad, y la promoción del diálogo, la integración y la cooperación genuina.

Cuba, bloqueada y con escasos recursos, ha seguido este camino en la medida de sus posibilidades, gracias, especialmente, al valioso capital humano acumulado en estos 45 años.

Hoy, 1 142 colaboradores cubanos, casi mil de ellos en el sector de la salud, prestan servicios en los países de CARICOM. Procedentes de 14 países caribeños, se han graduado en los centros de enseñanza cubanos 1 957 estudiantes, y actualmente se forman otros 3 318 en 33 especialidades universitarias y técnicas. En la Operación Milagro ya participan 11 países caribeños y hasta el día de ayer, 7 de diciembre, 10 502 de sus ciudadanos habían sido operados en Cuba, solo en el lapso de 4 meses y 14 días, es decir, a un ritmo de 30 mil pacientes por año.

Apoyamos los esfuerzos de nuestros hermanos caribeños para consolidar su integración regional y, como siempre, Cuba está dispuesta a brindar su modesta cooperación en las áreas en que ello sea posible. Los pueblos de la Comunidad del Caribe podrán contar siempre con el respeto y la amistad de Cuba.

Hoy, 8 de diciembre, en el 33 aniversario del establecimiento de relaciones diplomáticas con nuestro país por parte de Jamaica, Guyana, Barbados y Trinidad y Tobago, agradecemos nuevamente la invariable solidaridad de los países caribeños con Cuba, cuya expresión más reciente fue el voto unánime del Caribe en Naciones Unidas a favor del levantamiento del bloqueo, que por más de 45 años se ha impuesto a nuestro pueblo, y rendimos tributo a la memoria de Eric Williams, Erroll Barrow, Forbes Burnham y Michael Manley. Muchas gracias.

(Tomado de la versión digital del diario Granma)

CARICOM ante el mercado y la economía únicos: los desafíos del nuevo escenario

Laneydi Martínez Alfonso*

El año 1973 representó un salto cualitativo para la integración en el Caribe, a partir de la voluntad de los gobiernos de transformar la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA por sus siglas en inglés) en un mercado común, y reforzando dentro de este espacio la cooperación funcional en las áreas de la salud, la educación, la agricultura, el desarrollo social y el turismo, entre otros. En la actualidad, luego de más de 30 años de creada, la Comunidad del Caribe¹ (CARICOM) se enfrenta a crecientes desafíos regionales. Entre ellos, el establecimiento del mercado y la economía únicos constituye una pieza clave del reposicionamiento estratégico del esquema de integración.

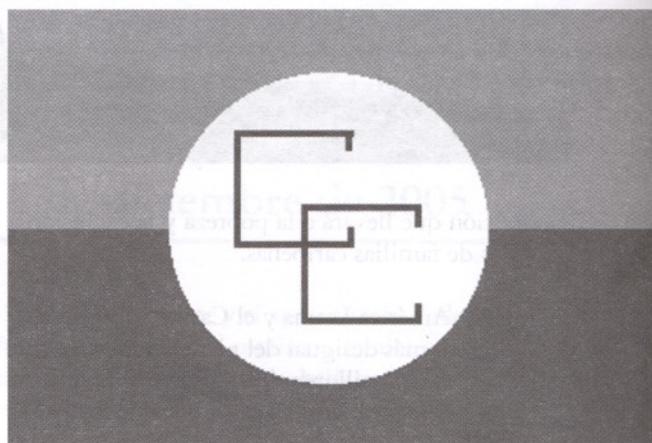
El propósito de este artículo es evaluar las perspectivas y los nuevos retos que impone este objetivo de integración en un escenario caracterizado por la emergencia de importantes desequilibrios internos, creciente vulnerabilidad, dependencia externa y erosión de las preferencias, entre otros.

En general, los análisis que en este sentido permitan ser referenciados, pueden resultar claves en el aporte al debate alrededor del diseño de política dentro del escenario futuro de la comunidad caribeña.

ACERCA DE LOS FUNDAMENTOS TEÓRICOS CONVENCIONALES DEL MERCADO COMÚN

La teoría convencional de la integración establece el tránsito a la unión de los países miembros a través de diferentes etapas que incluyen desde escalones iniciales como el establecimiento de un área de libre comercio, hasta la unión económica y política. Cada una de estas etapas exige un grupo de lineamientos económicos, jurídicos, políticos, entre otros, que validen el tránsito progresivo hacia cada una de ellas.

Existe relativo consenso en definir la meta de integración asociada al establecimiento del mercado común, como un acuerdo que reúne las características de una unión aduanera (eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al



comercio y establecimiento de un arancel externo común), pero que, además, incluye la libre movilidad de factores de producción (capital, trabajo y tecnología) al interior de la zona integrada (Echevarría, 2001).

Los fundamentos teóricos convencionales que subyacen tras el mercado común y, por consiguiente, tras la libre movilidad de factores en la zona integrada, sugieren que esta debiera implicar no solo amplia libertad de movimiento, sino incluso su rapidez de áreas e industrias de bajos ingresos hacia áreas e industrias de altos ingresos, de manera que se igualen los precios de los factores en todas las áreas e industrias de la región (Salvatore, 1999)².

En términos teóricos, las principales implicaciones del establecimiento del mercado común se refieren a la generación de efectos dinámicos, que conllevarían la solución de los problemas asociados a la estrechez de demanda mediante la ampliación de la escala de producción. Adicionalmente, estas implicaciones refieren el logro de efectos procompetitivos, resultado de la reducción del poder de mercado de ciertas empresas y la consiguiente intensificación de la competencia a nivel regional. Otros efectos teóricos también son comúnmente asociados a la estimulación productiva, la reducción del desempleo en áreas deprimidas, la transmisión

¹ Los 15 países que integran la Comunidad del Caribe (CARICOM) son: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad Tobago. Del mercado y la economía únicos se excluyen: Bahamas, Haití y Montserrat.

² De esta manera se sugiere que el incremento del comercio y la movilidad de factores darán lugar a la progresiva igualación de las remuneraciones relativas y absolutas de factores homogéneos en todas las naciones involucradas, y que esto reduciría la diferencia previa existente entre estas.

de conocimientos, el estímulo a la inversión, entre otros (Riveiro, 2004).

En este contexto sería válido cuestionarse sobre qué bases teóricas puede ser relevante el tamaño del mercado para el caso caribeño. Existen importantes estudios empíricos que señalan que las empresas exportadoras son típicamente más grandes que las que están orientadas hacia el mercado interno, y que existe una correlación positiva entre el tamaño del mercado y el tamaño promedio de las empresas (Gonzales, 2000). Desde el punto de vista teórico, esto sugeriría la idea de que la ampliación de los mercados pudiera llevar a una mayor competitividad de las actividades exportadoras en la región, lo que apoyaría la relevancia de la ampliación de los mercados para el caso caribeño.

Sin embargo, numerosos autores han abordado desde diversas aristas el tema de las deficiencias de estas teorías para el caso de los países subdesarrollados (por lo que no se profundizará en este sentido³) y, en particular, con respecto a las pequeñas economías, no solo teniendo en cuenta la inconsistencia de muchos de sus supuestos económicos, sino particularmente por la adopción, como base, de una curva de oferta que no se adecua a las condiciones de producción de las pequeñas economías. Aquí se agrega un nuevo factor, que es obviado comúnmente en la teoría, y que es muy relevante para el caso caribeño: el factor vulnerabilidad.

El factor vulnerabilidad (basado en la incidencia de desastres naturales y *shocks* externos contra los que tienen baja capacidad de adaptación y respuesta), unido a la menor capacidad que tienen estas economías para sostener el crecimiento (Gonzales, 2000), genera un círculo vicioso de reproducción de volatilidad del producto, que tiene implicaciones negativas para el desempeño socioeconómico de estos países, fundamentalmente por la influencia que ejerce sobre el crecimiento, la inversión, el empleo, entre otros indicadores.

Por consiguiente, el factor vulnerabilidad no puede ser obviado del análisis de los costos de ajuste que puede implicar el establecimiento del mercado y la economía únicos para estas economías, aun cuando la integración de los mercados tiene atractivos que ofrecer a estas naciones. En general, la teoría no asume la existencia de este factor en su espectro, por lo que los beneficios potenciales y prescripciones de políticas pudieran no corresponderse con la realidad, incluso, en el largo plazo.

CONTEXTO DE SURGIMIENTO, ALCANCE Y EXPECTATIVAS DEL MERCADO Y LA ECONOMÍA ÚNICOS EN LA CARICOM

La idea del mercado y la economía únicos en la Comunidad del Caribe debe partir del análisis del contexto de su surgimiento, que revela la esencia y el carácter de un proyecto como este.

La crisis de la deuda en la década de los ochenta generó importantes desequilibrios socioeconómicos para estas naciones de la región. Sin embargo, a finales de los ochenta emerge un consenso regional en dirección a la aplicación de

políticas económicas neoliberales, que dieron un nuevo carácter a la integración del área.

En 1989 la Declaración de Grand Anse recogió la voluntad explícita de los jefes de Gobierno de los países miembros de establecer el mercado común. Este momento marcó un punto de giro a favor de la reforma neoliberal, emergiendo en un escenario de política económica favorable al Consenso de Washington, lo que argumentó el impulso a la liberalización del comercio y la libre movilidad de personas y de capital. Es importante señalar que aunque este proceso estuvo liderado políticamente por los gobiernos, fue guiado por las necesidades de ampliación de mercados del capital. Este contexto explica la funcionalidad de este proyecto con la reforma neoliberal y, por consiguiente, la existencia de una compatibilidad con proyectos como el ALCA y las negociaciones en los marcos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En este sentido, el mercado y la economía únicos en la región se ha aceptado como una plataforma para asumir con mayor fuerza estas negociaciones.

En este escenario el año 2005 ha significado un momento importante dentro de la idea del establecimiento del mercado y la economía únicos, a partir de la creación de un mercado de alrededor de 6 millones de habitantes. La implementación, a partir del cumplimiento de los requisitos de ingreso, se aprobó inicialmente para Barbados, Jamaica y Trinidad y Tobago, y las perspectivas refieren hacia la incorporación del resto de los países comprometidos para finales del 2005, con la excepción de Bahamas, Haití y Montserrat.

Los principales objetivos del mercado y la economía únicos en el Caribe están asociados a la plena utilización de la fuerza de trabajo, la mejor asignación y explotación del capital, logrando una producción competitiva que, en general, contribuya a mejorar los estándares de trabajo y de vida, desde una visión sustentable del desarrollo económico⁴.

Los puntos claves del establecimiento de esta nueva etapa de integración se mueven alrededor de la libre movilidad de bienes y servicios, el derecho de establecimiento, la política comercial común, así como la libre movilidad de personas y capital. Estos aspectos claves se enfocan hacia la eliminación de barreras al libre movimiento intrarregional de bienes, servicios, capital y personas; la armonización de estándares comerciales, la eliminación de restricciones al establecimiento de negocios radicados en la CARICOM en cualquier otro Estado miembro; la aplicación de una tasa obligatoria y la libre movilidad en todos los miembros del mercado a bienes importados desde fuentes extrarregionales; la eliminación de controles foráneos; la integración de los mercados de capitales, entre otros⁵.

Las expectativas de los principales gestores oficiales de ese proyecto están relacionadas con el logro de una mejor asignación de los recursos que genere, a su vez, una mayor productividad del grupo regional y que redunde en aumento de la capacidad negociadora frente a terceros. Estas perspectivas se asocian particularmente a la emergencia de alianzas empresariales regionales que incrementen los niveles de producción y comercialización, y que integren determinados

³ Para una mayor profundización se recomienda: Ffrench-Davis, Ricardo. 1979. *Economía Internacional. Teorías y políticas para el desarrollo*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México.

⁴ Elaborado a partir de informaciones oficiales disponibles en la página Web de CARICOM: www.caricom.org

⁵ Elaborado teniendo como base información de la página de la Secretaría de CARICOM www.caricom.org/jsp/single_market/csmeekeyelements.pdf

sectores; a la obtención de mayores niveles de eficiencia e integración de los mercados de factores; a incrementos en el comercio intrarregional, así como al mayor estímulo a la inversión.

En este punto cabe destacar la existencia de importantes nexos entre los posibles beneficios de establecer el mercado y la economía únicos, que revela la teoría y las expectativas regionales de los principales gestores oficiales de este proyecto. Esto implica que se está asumiendo implícitamente en la región que los efectos tradicionales que describe la teoría podrán ser reproducidos en el caso caribeño. Evidentemente, esto genera un escenario riesgoso para estas economías, a partir de las ya mencionadas deficiencias de la teoría para naciones subdesarrolladas y, en particular, para las pequeñas economías caribeñas, por lo que los beneficios potenciales y prescripciones de política económica que se deducen, pudieran muy probablemente no corresponderse con las expectativas, incluso, en el largo plazo.

Sin dudas, el establecimiento del mercado y la economía únicos en la CARICOM traerá consigo cambios importantes en las estructuras económicas y en la trayectoria del desarrollo de los países involucrados, así como importantes transformaciones en las relaciones entre estos y el resto del mundo. Las implicaciones inmediatas se sitúan en la necesidad de repositionar y redefinir el grupo de instituciones existentes, la remoción de las principales barreras, el manejo de las políticas macroeconómicas coordinadas y la consolidación del marco legal.

Sin embargo, la dinámica de implementación de las acciones para establecer el mercado y la economía únicos ha sido extremadamente lenta. Teniendo en cuenta que la declaración oficial tuvo su origen hace más de 15 años, y que la meta inicial ha sido pospuesta desde 1993 en numerosas ocasiones, el establecimiento del mercado común dista de ser lo proyectado por sus fundadores.

En el 2004 la Secretaría de la CARICOM había listado 79 elementos de acción requeridos para implementar la nueva meta de integración, asociados a diversas temáticas como la libre movilidad de personas y capital, la armonización de leyes, la libre movilidad de bienes y servicios, entre otros. Sin embargo, se estimaba que solo dos tercios de las acciones habían sido llevadas a cabo y que, adicionalmente, las vinculadas con la economía única se mantenían aún en fase de estancamiento (Girvan, 2004).

Existe todo un debate alrededor de las causas que han motivado estos incumplimientos por parte de los miembros de la CARICOM. En general, las más señaladas se refieren a la conservación de la soberanía nacional, a partir de que la discrecionalidad está motivando retrasos en la implementación y, en segundo lugar, la necesidad de fuentes de ingresos independientes, que financien a las instituciones encargadas de la implementación. Estas causas remiten a las interrogantes de hasta qué punto los gobiernos caribeños estarían dispuestos y tendrían condiciones reales para transferir una soberanía ya limitada, y de dónde extraer los recursos financieros necesarios para llevar adelante este proyecto. Esto revela la existencia de causas más profundas de limitaciones de estructura económica, que están restringiendo la posición de los gobiernos.

La gran intergubernamentalidad que ha caracterizado a la CARICOM se enfrenta hoy a las nuevas presiones encaminadas a dar espacio a instituciones con jurisdicción supra-

nacional, que permitan coordinar determinadas áreas. En este sentido, al Buró de la Conferencia de Jefes de Gobierno (Bureau of The Heads of Government Conference) —si bien ha constituido un mecanismo útil de consulta— nunca se le ha conferido el poder de tomar decisiones y tampoco ha sido un mecanismo que exigiese obligatoriedad a los miembros. De esta manera, las decisiones han sido mantenidas en el marco de la Conferencia de Jefes de Gobierno y Ministros, donde han predominado intereses mucho más nacionalistas. En el 2003 entre los jefes de Estado se introdujo el tema de la creación de una comisión o algún otro mecanismo ejecutivo, sin embargo, este se ha quedado como una declaración de intención que no se ha llevado a término. No obstante, a partir de las presiones al avance en la meta del establecimiento del mercado y la economía únicos en el año 2005, es probable que este tema pase a ser cada vez más relevante para el esquema (Sanders, 2005).

La integración en la CARICOM históricamente ha tenido en su núcleo limitaciones más económicas que políticas. El avance hacia estadios de integración económica superiores ha generado exigencias crecientes en el plano económico y el cumplimiento de supuestos, que han sido inalcanzables bajo el modelo de desarrollo que han asumido los países caribeños (Martínez, 2004).

IMPLICACIONES POTENCIALES DEL ESTABLECIMIENTO DEL MERCADO Y LA ECONOMÍA ÚNICOS

Tradicionalmente, los impactos potenciales de la implementación en los diferentes países involucrados dependerán de un grupo de factores, entre los que se destacan la capacidad de ajuste de las economías, la magnitud de los costos laborales y la velocidad del ajuste, la capacidad de adaptación, en muchos casos deficitarios para el caso caribeño.

Abordar el tema de las implicaciones potenciales del establecimiento del mercado y la economía únicos en la CARICOM exige la búsqueda de dos planos de análisis, tanto desde el punto de vista del espacio temporal —teniendo en cuenta el impacto diferenciado en el corto y el largo plazo—, como desde la visión de los dos grandes grupos de países involucrados, asumiendo la existencia de una gran diferenciación al interior de la región.

El espacio temporal es importante, debido a que los beneficios que se esperan en el largo plazo pueden tener efectos contraproducentes y diferenciados en el corto plazo. Los períodos de ajuste son aspectos claves para economías pequeñas, en las cuales estos tienden a ser más largos y poseen una menor capacidad de estímulo y control de la economía.

En el corto plazo existen impactos previsibles sobre la balanza comercial que podrían impactar en los niveles de endeudamiento, influyendo en la balanza de pagos de estas economías. Asimismo, las decisiones de localización de las empresas pueden provocar cierres y desplazamientos regionales en la ubicación de algunas industrias, lo que en el corto plazo podría generar presiones al incremento del desempleo en determinados países. Hoy el problema del desempleo continúa siendo un tema pendiente para las naciones caribeñas y constituye una fuente potencial de inestabilidad interna.

Otro de los riesgos del corto y mediano plazos se sitúa especialmente para las economías caribeñas en relación con

los regímenes de tipo de cambio adoptados. Hasta el 2003, 11 de 15 economías del Caribe insular mantenían regímenes de tipos de cambio fijo, que coexisten con una situación fiscal deteriorada. Ese déficit representa alrededor del 6% del Producto Interno Bruto (Sahay, 2005) para este grupo de países y, por consiguiente, sus economías se exponen al riesgo de la conjunción de tipos de cambio fijos, con importantes déficits fiscales que, unido a la libre movilidad de capitales, incluso, en el escenario regional, puede generar presiones graves sobre el deterioro de la situación financiera, con catastróficas consecuencias para estas economías.

Otros peligros asociados al impacto —en el corto plazo— de los cambios en las regulaciones laborales y su influencia en la migración intrarregional, constituyen aspectos imprescindibles a tener en cuenta en las implicaciones temporales. Los emigrantes intrarregionales no constituyen los de menor nivel educacional, ni los más pobres, ni los que tienen menores posibilidades de empleo, lo que ha generado una tendencia a la migración desproporcionada (tanto intra como extrarregional) de personas con elevados niveles de calificación, lo que ya está teniendo impactos negativos, y para el caso de los países más pequeños es mucho más complejo (Thomas-Hope, 2003).

En general, el espacio temporal de las políticas y transformaciones que se llevan a cabo en función del establecimiento del mercado y la economía únicos, constituye un aspecto trascendental en el análisis de su impacto. Los potenciales efectos positivos que se esperan de acuerdo con la teoría y las expectativas regionales, asociados al largo plazo, podrían tener impactos contradictorios entre el corto y el largo plazos.

En un segundo plano de análisis la heterogeneidad existente entre los países involucrados también puede implicar costos de ajuste diferenciados para los países miembros de la CARICOM. Los ajustes que conlleva el establecimiento del mercado y la economía únicos podrían presionar a la emergencia de costos derivados de un desigual impacto sobre sectores económicos, grupos sociales e, incluso, sobre determinados países.

Existen numerosas fuentes de diferenciación socioeconómica y, en general, de participación y beneficio dentro del esquema. Esta diferenciación es mucho más evidente en relación con el comercio intrarregional, que en la década de los noventa tendió a incrementarse gradualmente en la CARICOM. Entre 1990 y el 2000 el comercio intrarregional pasó de 11,8% a 19,2%, y en el 2001 mostró un declive hacia un 15,9%. Sin embargo, hasta el 2004 Trinidad Tobago concentraba alrededor del 80% de las exportaciones y el 63% de las importaciones intrarregionales, lo que le confería un peso muy diferente, por ejemplo, a los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO), que solo representaban el 4,4% de las exportaciones intrarregionales. Estas cifras argumentan la existencia de una con-



El turismo es una de las actividades económicas fundamentales de una buena parte de los países del Caribe insular.

centración extrema del comercio intrarregional por país, donde se estima que alrededor del 75% de esta consiste en combustibles, lubricantes, químicos y otros materiales relacionados con esta industria (Girvan, 2004).

En el caso de los países de la OECO, existen mayores reticencias y presiones alrededor del establecimiento del mercado y la economía únicos en la CARICOM, asociadas fundamentalmente a que el sector privado no está preparado para un incremento de la competencia regional, debido a que este se basa en empresas pequeñas que han operado tradicionalmente bajo alguna forma de protección de los gobiernos. Otra fuente de reticencia se refiere a los peligros de profundización del déficit comercial para estas economías, que puede afectar los niveles de endeudamiento en un escenario caracterizado por la existencia de elevados porcentajes de deuda respecto al Producto Interno Bruto.

Solamente entre 1980 y el 2003 el déficit comercial se duplicó para estas economías, en un contexto de grandes desafíos internacionales. En general, estos países presentan una base comercial muy estrecha y concentrada por producto y firma. En un escenario marcado por la inestabilidad económica, creciente vulnerabilidad, elevados déficits fiscales y grandes niveles de endeudamiento, un reforzamiento del déficit comercial puede ser nefasto para estas economías y retrasar los compromisos de integración. Las economías de la OECO se mueven hoy en un contexto de mucha mayor probabilidad de deterioro de la situación financiera, lo que es especialmente complejo para los gobiernos.

El avance en la integración de los mercados, así como su contribución al crecimiento económico de la Comunidad del Caribe han sido limitados; de aquí que la adopción de un proyecto como el mercado y la economía únicos es una decisión que puede desfavorecer las perspectivas de la integración en la región.

Otro costo de ajuste diferenciado se relaciona con el incremento de los niveles de desempleo, lo que puede reflejarse en un reforzamiento de los patrones de desigualdad y pobreza en la región, que puede desembocar en una situación compleja de inestabilidad interna, y donde el impacto puede ser diferenciado por países.

Asimismo, otra fuente de diferenciación se refiere a la

capacidad institucional. Los países más pequeños poseen menores capacidades institucionales, así como personal entrenado disponible para hacer frente a todos los elementos de acción y los efectos relacionados con el amplio espectro de acciones administrativas y legales requeridas. Muchas de estas instituciones trabajan simultáneamente en temas relacionados con las obligaciones en el marco de la OMC, las negociaciones de la UE-ACP, entre otros.

Numerosos estudios refieren que el grado de diferenciación entre las economías de la CARICOM se ha incrementado en los últimos años, expresándose en amplias brechas en el Producto por habitante, en la dinámica de crecimiento económico y en las estructuras productivas y sectoriales, entre otros. En los marcos de la CARICOM, la CEPAL distingue hoy entre economías basadas en servicios y las basadas en recursos naturales.

En general, la acumulación de todos estos riesgos, especialmente para las economías más pequeñas y vulnerables, ha llevado a estos países a presionar para la concesión de trato especial y diferenciado en los marcos del mercado y la economía únicos. Esta demanda, si bien persigue que se reconozcan las diferencias existentes entre los países miembros, no constituye una solución a las mismas. La existencia de conflictos de intereses entre los diferentes miembros puede generar estancamiento e, incluso, retrocesos en la integración del área.

Cabría cuestionarse entonces si los mecanismos compensatorios que prevé el Tratado de Chaguaramas Revisado serán suficientes para compensar los efectos, en un escenario donde todavía es debatible si los grandes beneficios que se esperan de la implementación en el largo plazo a nivel regional compensarían las pérdidas en el corto y mediano plazos. Esto constituye aún una interrogante sin cerrar.

En síntesis, la declaración original que recoge la intención formal del establecimiento del mercado y la economía únicos surgió en un contexto de consenso regional hacia las medidas de política económica del Consenso de Washington, aspecto que indudablemente ha marcado su carácter y esencia, como un proceso llevado de la mano del mercado.

En este contexto el problema de la conservación de soberanía por parte de los gobiernos nacionales, en un entorno de crecientes presiones a la supranacionalidad, ha devenido un verdadero dilema para estas naciones, con buena parte de su soberanía ya limitada y transferida a organismos financieros internacionales. Sin embargo, si bien esto es una de las causas fundamentales de los retrasos, existen importantes limitaciones de estructura económica que restringen las posibilidades de implementación de los gobiernos.

La existencia de un nexo importante entre las expectativas regionales y los beneficios que refiere la teoría convencional, esconde un riesgo significativo para la región. Indudablemente, la teoría convencional no incluye los problemas de estructura económica, las distorsiones internas y la vulnerabilidad que tipifica a estas naciones, entre otros factores.

Adicionalmente, las diferencias intrarregionales en este escenario hacen que los países miembros negocien desde posiciones y bases económicas muy desiguales, lo que puede generar impactos asimétricos e implicar importantes costos de ajuste, fundamentalmente para los países más pequeños.

Un dilema fundamental se erigirá ante las presiones de la coordinación macroeconómica, en un escenario de vínculos económicos más fuertes con otras economías, unido a la

necesidad de mantener una situación social adecuada que no reproduzca inequidades, ni contradiga al mismo tiempo los objetivos del esquema.

Bajo las condiciones actuales, asumir la implementación del mercado y la economía únicos no significará una ruptura definitiva con el patrón de inserción de estas economías en la dinámica global y, por tanto, no implicará una solución definitiva a los problemas vinculados al crecimiento, el empleo, la eficiencia económica o las relaciones de dependencia con los países desarrollados.

BIBLIOGRAFÍA

- CEPAL, 2004. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2004. Santiago de Chile, 2004.
- CEPAL, 2004 a. Panorama social de América Latina y el Caribe, 2003-2004. Santiago de Chile, 2004.
- Demas, William. 1997. *Critical issues in the Caribbean Development*. Ed. Ian Randle Publishers.
- Echevarría, Oscar, Alina Hernández, Rubén Tansini, Mario Zejan, 2001. Instrumentos para el análisis económico. Ed. Instituto de Nacional de Investigaciones Económicas.
- Elias, Joan, 1996. El desafío de la moneda única europea. Colección Estudios e Informes. Núm. 7, Ed. La Caixa, España.
- Ffrench-Davis, Ricardo. 1979. Economía Internacional. Teorías y políticas para el desarrollo. Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
- Girvan, 2004. *Reflections on the CSME, Keynote Adress to SALISES Conference on CSME, UWI St. Augustine*. <http://www.uwi.tt/salises/workshop/csme/paper/ngirvan.pdf>
- Gonzales, Anthony, 2000. *Policy Implications of Smallness as a Factor in the Lomé, FTAA and WTO Negotiations*. http://www.crn.org/esp/index_esp.html
- Martínez, Laneydi, 2004. La CARICOM ante el nuevo escenario global. Revista Temas de Economía Mundial. Nueva Época (II). No. 6, julio 2004, La Habana, Cuba.
- Riveiro, Dolores, 2003. Efectos potenciales de un proceso de integración económica. La experiencia de América Latina. <http://www.usc.es/econo/RGE/benvidag.htm>
- Romero, Antonio. 2002. La inserción internacional de las economías del Gran Caribe y la próxima ronda de negociaciones comerciales multilaterales en la OMC. Anuario de la Integración Regional en el Gran Caribe. No. 3, Ed. Nueva Sociedad.
- Sahay, Ratna, 2005. *Stabilization, Debt and Fiscal Policy in the Caribbean*. <http://www.imf.org>
- Salvatore, Dominick, 1999. Economía Internacional, sexta edición, Ed. Prentice Hall, México.
- Sanders, Ronald, 2005. 2005: *Ringling in the Caribbean Single Market?* www.caribbeanetnews.com/2005/01/04/sanders.shtml
- Thomas-Hope, Elizabeth, 2003. *Trends and Patterns of Migration to and from Caribbean Countries*. <http://www.wider.unu.edu/conference/conference-2002-3/conference%20papers/hope.pdf>
- Tugores, Juan, 1997. Economía Internacional e Integración Económica. Ed. McGraw Hill/Interamericana de España, 2da edición.
- * Investigadora del Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM)

Estamos en el camino acertado

Resumen de la intervención de Francisco Soberón Valdés, ministro presidente del Banco Central de Cuba, en el VI Congreso de la Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba (ANEC), celebrado en Ciudad de La Habana el 26 de noviembre de 2005

Posiblemente no exista un ejemplo en el mundo de una economía de la cual se hable tanto y se conozca tan poco como el caso de Cuba.

El origen de esta situación habría que buscarlo en varias causas, entre otras:

1. Apresurada carrera de amplios sectores de las ciencias sociales internacionales, incluso de aquellos autotitulados progresistas, para suscribir incondicionalmente las ideas del llamado Consenso de Washington como única alternativa "científica" y "moderna" a los problemas del mundo, y su renuncia a considerar modelos alternativos, como resultado del desconcierto que originó el colapso de la Unión Soviética.

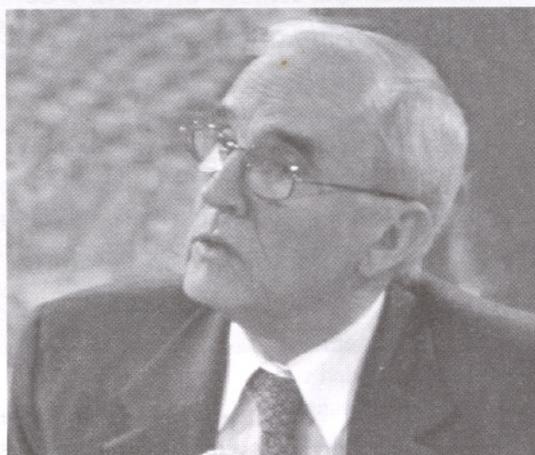
2. Control de los medios de prensa a nivel mundial por transnacionales, fundamentalmente de EE.UU. y Europa, que ofrecen una cobertura mediática tendenciosa y superficial sobre la realidad cubana.

3. Enfoque sesgado sobre la economía cubana, a partir de prejuicios políticos que hace a muchos economistas y periodistas extranjeros abordarla con criterios preelaborados, tratando simplemente de encontrar forzosamente explicaciones prácticas que avalen sus criterios negativos.

4. Fuertes recursos financieros invertidos por las administraciones norteamericanas para prefabricar una imagen negativa sobre todo lo que acontece en Cuba.

Tales circunstancias, por lo general, no permiten profundizar lo suficiente para poder apreciar las principales bases sobre las que se fundamentan las políticas económicas de Cuba, entre otras:

1. En Cuba previamente al 1959 existía un régimen capitalista que condujo al país a la más extraordinaria pobreza y dependencia política de EE.UU., lo cual originó una revolución que devino sistema socialista, de manera que cualquier camino que conduzca de nuevo al capitalismo se considera como un regreso a un humillante



pasado definitivamente rechazado por nuestro pueblo.

2. La política económica de Cuba no tiene como objetivo desarrollar un modelo consumista que imite al de los países del Primer Mundo, por cuanto se tiene la más profunda convicción de que tal modelo enajena y denigra el ser humano, resulta insostenible y conduce a la desaparición de la especie humana mucho más pronto que lo que hoy somos capaces de prever.

3. La economía cubana se plantea como objetivo primario darle vida material a un proyecto revolucionario, que estableció desde un principio que todo ser humano debe tener garantizados: su alimentación básica; servicios médicos gratuitos de alta calidad; una educación esmerada e ilimitada; un empleo decoroso; el acceso a todas las manifestaciones culturales y deportivas y, en general, la más plena ejercitación de sus capacidades físicas y espirituales.

4. Como los recursos materiales con que se cuenta son limitados y se vive la cotidiana presión del bloqueo de EE.UU., se requiere constantemente establecer prioridades sobre su utilización, que difieren sustancialmente de las que priman en los países capitalistas. Por ejemplo, se prioriza el gasto para salvar la vida de un niño por sobre la compra de automóviles de último modelo para una élite o la arquitectura lujosa para sedes de transnacionales. Esa es justamente la razón por la que en Cuba mueren mucho menos niños que en el resto de los países latinoamericanos, y en las demás capitales latinoamericanas hay más edificios y carros lujosos que en La Habana.

Con el fin de mantener estos principios, después del colapso de la Unión Soviética fue necesario rediseñar la economía, tratando de sobrevivir en ese hostil entorno internacional.

Este proceso generó múltiples deformaciones y errores ampliamente analizados y criticados por el compañero

Fidel, que dieron lugar a contradicciones incompatibles con la política de la Revolución.

A partir del 2003 se ha trabajado sin descanso para enfrentar y resolver estas contradicciones.

En la esfera monetaria se han tomado medidas de gran alcance, entre las cuales sobresalen las resoluciones 65, 80 y 92 del Banco Central de Cuba, dirigidas a desdolarizar la economía cubana.

Es de resaltar que a pesar de estas medidas, nunca se ha prohibido ni se prohibirá la tenencia de moneda extranjera por nuestra población en efectivo y en cuentas de ahorro.

Sin embargo, debe también destacarse la creciente preferencia de nuestro pueblo por la moneda nacional como medio de ahorro, al punto que se han producido masivas conversiones de cuentas en dólares a cuentas en pesos cubanos convertibles y pesos cubanos.

En los últimos doce meses las cuentas bancarias de la población en dólares han experimentado una reducción del 57%, mientras que las cuentas en pesos convertibles se han multiplicado más de 3 veces; y en pesos cubanos han crecido en un 35%.

Entre los principales resultados de las medidas adoptadas se pueden mencionar las siguientes:

1. Concentración de las Reservas Internacionales en poder del banco central, lo que propicia una mayor seguridad para nuestro sistema financiero y permite ejercer un mayor control en el uso de estos recursos.

2. Más liquidez y solvencia de las instituciones financieras cubanas, lo que posibilita un mayor aporte al desarrollo del país, al incrementarse la eficiencia en la intermediación financiera, tanto en la movilización de los recursos nacionales, como en las gestiones para la obtención de créditos en el mercado financiero internacional.

3. Centralización de los ingresos en divisas del Estado, lo cual ha reforzado de modo relevante la capacidad negociadora del Estado socialista, con los consiguientes beneficios en la gestión comercial y financiera del país. Esto también ha coadyuvado a la exitosa implementación de la política orientada por el compañero Fidel de cumplir rigurosamente con las obligaciones derivadas de los nuevos compromisos financieros externos y las deudas renegociadas.

4. Mejor medición de la oferta monetaria, lo cual permite más precisión y agilidad en la toma de las medidas necesarias para mantener el equilibrio monetario y financiero.

5. Mayor utilización del sistema bancario para las transacciones financieras internas y externas, observándose un significativo crecimiento de las remesas que se reciben por vía bancaria.

6. Sustancial reducción del dólar en los flujos en

efectivo que el país recibe, que en el pasado superaba el 80%, mientras que hoy prevalecen otras divisas como el euro, el dólar canadiense y la libra esterlina; y el dólar solo representa alrededor del 30%.

7. Reforzamiento de las medidas de control de cambio, que han redundado en una mayor disciplina comercial y financiera; más racionalidad en el gasto, y eliminación de intermediarios que encarecían innecesariamente nuestras importaciones.

Un resultado palpable del éxito de esta medida es que en el pasado se utilizaban innecesariamente en nuestro comercio con China, intermediarios de terceros países que en la actualidad han sido casi totalmente eliminados. Esto,

conjuntamente con la buena marcha de las relaciones mutuas y el puntual cumplimiento de nuestras obligaciones, ha permitido incrementar el intercambio comercial con China hasta el mes de octubre de 551 millones en el año 2004 a 775.3 millones en el año 2005, o sea un extraordinario crecimiento de un 40%, con el consiguiente ahorro y agilidad en las transacciones.

En lo referente al sector externo, en el 2004 la cuenta corriente de la balanza de pagos resultó positiva por

primera vez en todo el período especial, debido al fuerte comportamiento del sector de los servicios, que alcanzó el 57,6% del total de ingresos de la balanza comercial del país.

Por cierto, como parte de la constante campaña por desvirtuar los aspectos positivos del desempeño económico de Cuba, algunos medios de prensa extranjeros han resaltado en los últimos meses el déficit de nuestro país en el comercio de bienes, perdiendo de vista que la balanza comercial incluye también el resultado de los servicios, cuyo saldo positivo se ha sextuplicado con relación a 1993.

Este comportamiento de la balanza de servicios tiene singular importancia y podemos prever que en el 2005 se fortalecerá aún más esta tendencia, lo cual es una confirmación práctica de las proyecciones explicadas detalladamente por el Comandante en Jefe en cuanto a la posibilidad de que el desenvolvimiento de la economía de nuestro país se sustente cada día más en la dinámica del sector de los servicios. Tal estrategia cobra especial relevancia en el actual escenario de la economía internacional.

Como es sabido, después de la desaparición del patrón dólar-oro mediante la terminación unilateral por parte de EE.UU. de los acuerdos de Bretton Woods, el mundo se ha visto literalmente inundado por la liquidez en dólares que generan los déficits comerciales de los EE.UU., los cuales se convierten en reservas de los países superavitarios en el comercio con EE.UU. Estas reservas son a su vez colocadas en bancos de EE.UU. o se utilizan para comprar instrumentos de deuda del gobierno de ese país, creando

...algunos medios de prensa extranjeros han resaltado en los últimos meses el déficit de nuestro país en el comercio de bienes, perdiendo de vista que la balanza comercial incluye también el resultado de los servicios, cuyo saldo positivo se ha sextuplicado con relación a 1993.

na expansión crediticia que se uoalimenta, sin que hasta el nomento se pueda prever un necanismo de ajuste.

Es de mencionar que el icumulado del déficit de la cuenta corriente de los EE.UU. en las tres últimas décadas es de alrededor de 3 millones de millones de dólares, mientras que con sus actuales niveles de déficit (más de 600 000 millones anuales), acumulará una cifra similar en no más de 5 años.

Una parte de esa enorme liquidez es administrada por los llamados inversores institucionales (fondos de inversiones, fondos de cobertura, etc.) y se utiliza con fines especulativos no solo en transacciones monetarias, sino también en los mercados de futuros de materias primas y productos intermedios, de manera tal que aquellos países que los producen, tienen hoy su futuro económico dependiendo de estos movimientos especulativos que es como confiar en el azar.

Toda esta situación refuerza la política de la Revolución en cuanto a que el único camino viable es vivir de la ciencia, de los servicios especializados y, en fin, de todas las posibilidades que nos da hoy la formidable inversión en capital humano que ha hecho la Revolución durante 46 años.

En cuanto a nuestra deuda externa, quisiéramos solo resaltar el trascendental cambio que se ha logrado en la composición de los compromisos financieros del país de los cuales en estos momentos vence en el corto plazo solamente un 27%, mientras que el restante 73% son facilidades financieras a mediano y largo plazos.

La menor proporción que se observa de deuda a corto plazo tiene las siguientes causas:

1. Acuerdos bilaterales de refinanciación llevados a cabo durante los últimos años con entidades oficiales, bancarias y proveedores, mediante los cuales se convirtieron a largo plazo obligaciones que originalmente habían sido pactadas a corto plazo.
2. Nuevas facilidades financieras a mediano plazo, como resultado de la creciente credibilidad de nuestro país en los mercados internacionales.
3. Parte de la factura energética en la actualidad se liquida a largo plazo, según acuerdos vigentes.
4. Importantes créditos oficiales a mediano y largo plazo obtenidos en los últimos dos años para transacciones corrientes e inversiones.

Todo lo anterior confirma que estamos en el camino acertado, lo cual en modo alguno debe hacernos perder de vista la necesidad de superar los múltiples errores y deficiencias presentes en nuestra economía. Entre ellos, nuestra tendencia al despilfarro de recursos que tanto daño nos ha hecho. Siempre recuerdo que los holandeses, un pueblo trabajador y ahorrista, enfatizaban que el más cercano y seguro ingreso es el ahorro. Oigamos esta sabia afirmación y meditemos cuánto bienestar podemos brindar

...es necesario restaurar la función del salario como movilizador de la productividad y la producción; continuar la política de gradual, prudente y progresiva revaluación de la moneda nacional y terminar el inicuo y distorsionador poder adquisitivo del dólar en muchos espacios de nuestra sociedad.

a nuestro pueblo, cuánto podemos mejorar su estándar de vida utilizando con racionalidad los recursos que el estado socialista pone a nuestra disposición.

Particular relevancia adquiere el ahorro de combustible en el presente escenario mundial de inelasticidad de la oferta de hidrocarburos.

Si políticamente decimos ¡Patria o Muerte!, con toda convicción y sin un ápice de exageración en el ámbito de la economía podríamos decir ¡ahorro o muerte!

Quisiera resaltar que con independencia de todo lo anterior, la prueba más irrefutable del éxito de la economía cubana en todo este período es haber servido de base para el extraordinario desarrollo social de Cuba, único en Latinoamérica, en las condiciones de la más feroz y prolongada guerra económica de la historia universal, que no ha impedido que entre todos los países del Tercer Mundo los ciudadanos de Cuba sean los que más tiempo viven; sus niños los que menos mueren y mejor se educan; sus deportistas los que más medallas ganan; su pueblo el que en mayor proporción disfruta de electricidad y agua potable y el que tiene un mayor número de profesionales por habitante; sus familias las que en mayor proporción son dueñas de las viviendas que habitan y su sociedad la que goza de la mayor seguridad social y menores índices de criminalidad.

Para ser dignos de este pueblo, al que la Revolución ha llevado tan alto como el pico del Everest, no solo en términos metafóricos, sino con la presencia de nuestros excelentes y abnegados médicos en la cordillera del Himalaya, todos los que tenemos responsabilidades en la conducción de la economía del país debemos lograr el objetivo que se ha convertido en la piedra angular de la lucha que libra sin descansar un instante el compañero Fidel: la fórmula de distribución socialista con arreglo al trabajo.

En este sentido es necesario restaurar la función del salario como movilizador de la productividad y la producción; continuar la política de gradual, prudente y progresiva revaluación de la moneda nacional y terminar el inicuo y distorsionador poder adquisitivo del dólar en muchos espacios de nuestra sociedad.

En fin, es un deber ineludible de todos lograr que la dedicación al trabajo, además de honrar a cada cubano, sea la que determine su nivel de vida. Para decirlo con la precisión, la sabiduría y la dignidad de Martí: "Sin honor, no hay hombre. Cada cual, viva de su sudor o no viva."

Ciudad de La Habana, 26 de noviembre de 2005.

(Tomado de la versión digital del diario Juventud Rebelde)

Revolución es elevar el nivel de vida del pueblo

**Intervención de Francisco Soberón Valdés,
Ministro Presidente del Banco Central de Cuba,
en la Asamblea Nacional**

En el año 2005 nuestro país logró un extraordinario crecimiento económico que corrobora la certeza de la estrategia económica trazada por el compañero Fidel.

Estos resultados nos obligan, más que nunca antes, a meditar profundamente en cuanto a las acciones que se deben acometer y las deformaciones que se requiere solucionar para garantizar la sostenibilidad de nuestro crecimiento económico.

Al abordar este tema, comenzaría por resaltar que durante 46 años la Revolución ha tratado siempre, aún en las más adversas circunstancias, de asegurar una distribución lo más equitativa posible, como corresponde a la moral de nuestro sistema socialista.

En el capitalismo la absoluta inseguridad en el futuro y la amenaza de ser literalmente aplastado por ese torvo e inhumano sistema, obliga al hombre a emplear a fondo todos sus recursos físicos e intelectuales, no solamente con el fin de lograr la supervivencia diaria, sino también para tratar de crear una reserva monetaria que lo libere, al menos parcialmente, de esa angustiada incertidumbre.

En nuestro sistema socialista desaparece ese clima de cruel inseguridad, y el hombre tiene garantizada una buena parte de sus necesidades básicas, con independencia de su aporte a la sociedad.

El compañero Fidel dijo en cierta ocasión, que la Revolución no habrá alcanzado sus más altos valores morales hasta que no seamos capaces de producir como hombres libres mucho más de lo que éramos capaces de producir como esclavos. Creo que en esta área de la conciencia social no hemos alcanzado aún esos altos valores.

En estas circunstancias, cobra singular importancia que los sistemas de distribución de bienes y servicios vinculen clara y directamente el estándar de vida, con el esfuerzo que realice cada cual desde el puesto que ocupe en nuestra estructura económica.

Ciertas acciones acometidas durante el período especial, algunas por imperiosa necesidad y otras por errores inexcusables, nos alejaron de ese estratégico objetivo. Las principales secuelas de esa situación han sido mayores niveles de desigualdad y tendencia al despilfarro de los recursos del Estado.

En un enfoque a largo plazo, se hace evidente que lo único que puede suplir definitivamente en el socialismo la extorsión a que son sometidos los trabajadores en el capitalismo sin disminuir la eficiencia, es su cabal comprensión de la necesidad de trabajar, no por temor al hambre y al desamparo, sino por el deseo de desarrollar el país y elevar el nivel de vida de todos. Sin embargo, la impostergable urgencia de las necesidades diarias, hace también evidente que para satisfacerlas no se puede esperar a recorrer el largo camino que se requiere para que esa convicción llegue a constituirse en un fenómeno general y se traduzca en acciones cotidianas.

Tal vez uno de los dilemas más complejos que enfrenta una revolución socialista, es lograr efectividad en la gestión económica, sin renunciar al objetivo políticamente estratégico de crear una conciencia comunista. La razón es simple: mientras se trabaja en la forja de esa conciencia comunista, las necesidades materiales están ahí con quemante urgencia y hay que tratar de encontrar soluciones en un mundo cada vez más anárquico, injusto e incluso peligroso para la supervivencia de los países del Tercer Mundo.

Pienso que para resolver esta evidente contradicción, debemos

buscar fórmulas económicas basadas en nuestras condiciones específicas, que durante el período en que se fragua la conciencia comunista, garanticen el mayor aporte de cada cual a nuestra sociedad socialista.

Al adentrarnos en este tema, hay que tener presente que en nuestro país, al existir precios altamente subsidiados para determinados productos y servicios básicos, se confrontan dos situaciones disímiles para el ciudadano común, en dependencia de que tenga o no posibilidad de recibir ingresos no asociados a un salario. El que recibe ingresos que no provienen de su vínculo laboral con el sector estatal, eleva rápidamente sus recursos monetarios, que al alcanzar ciertos niveles le permiten elegir entre trabajar o no hacerlo, sin afectar para nada su nivel de vida.

No es necesario abundar en argumentos para concluir que resulta sencillamente catastrófico para la economía del país y ética y moralmente inaceptable, que alguien en edad laboral y con capacidad para trabajar, pueda vivir cómodamente sin necesidad de hacerlo.

En cuanto al trabajador que vive de su salario, se le crea una situación difícil, pues el dinero que recibe puede ser mucho para comprar los productos normados. Sin embargo, no es suficiente para acceder a mercancías que también les resultan necesarias, pero que se venden a precios de mercado.

Todas estas circunstancias, contribuyen a que el salario deje de ser el móvil verdadero para mantenerse en un puesto de trabajo y muchas veces el vínculo laboral con el Estado se conserva por otras múltiples razones; algunas de ellas honorables, tales como la autoestima, y el sentido del deber revolucionario; pero otras no, incluyendo, desgraciadamente, el objetivo de dar cobertura a no pocas actividades delictivas.

Agregaría algo más: en un número de compatriotas prevalece, tal vez de manera subconsciente, un pernicioso concepto: luchar por obtener todos los medios materiales que sean posibles para él y su familia, con independencia de su aporte a la sociedad; sin establecer en su mente vínculo alguno entre su deber de aportar y su derecho a recibir. Esto último es particularmente nocivo en los casos en que, por razones del cargo, se tiene autoridad sobre importantes riquezas materiales, pues se convierte en un factor primario para el ejercicio de la corrupción y el fraude.

No debemos olvidar una verdad que por obvia y simple, muchas veces tiende a ignorarse. En cualquier espacio de la sociedad (un pueblo, una ciudad, un país), existe una cantidad de bienes materiales limitada con un nivel de escasez variable y una cantidad ilimitada de necesidades, pues la mayoría de los seres humanos suelen no sentirse satisfechos con lo que tienen y aspiran a tener más. Precisamente, esto es algo de que se vale el capitalismo para fomentar un consumismo desenfrenado que enferma y minimiza la espiritualidad humana.

En el socialismo, que dignifica al hombre y lo libera de esa enajenación consumista, no puede haber una fórmula más justa de resolver esa contradicción que la planteada hace más de un siglo por Marx: que cada cual emplee al máximo sus capacidades y reciba según su trabajo.

Como ha explicado el compañero Fidel, nuestro sistema actual de distribución no se corresponde con ese principio. Entre las causas que provocan esa situación podemos destacar los bienes y servicios que se distribuyen a precios altamente subsidiados, sin tener en cuenta la contribución a la sociedad y la procedencia de los ingresos de quienes los reciben.

Visto a nivel social, la idea de ciertos bienes y servicios garantizados a todos por igual puede parecer inobjetable.

Sin embargo en las nuevas condiciones creadas a partir del período especial, con un sector de la población que recibe ingresos en divisas del exterior o altas sumas de moneda nacional provenientes de actividades lícitas o ilícitas en las que prevalecen las inclementes reglas del mercado, tal sistema de distribución resulta altamente inícuo. No puede afirmarse otra cosa, de una fórmula que proporciona los mismos beneficios a quien percibe un modesto salario como resultado de su vínculo laboral con el Estado, que a quien recibe ingresos incomparablemente superiores en divisas o moneda nacional, sin realizar ningún aporte significativo a la economía del país; e incluso en muchos casos, involucrándose en actividades perjudiciales a la buena marcha de nuestra sociedad, incluyendo el robo de recursos, al mismo Estado socialista que se las tiene que arreglar para mantener el privilegio de tales desmesurados subsidios.

Paradójicamente, el actual sistema de distribución con precios altamente subsidiados, persiguiendo el justo fin de garantizar necesidades básicas a quienes viven de su salario, beneficia también, a costa de ellos, a un número no pequeño de compatriotas que por una u otra razón perciben ingresos en divisas o moneda nacional sustancialmente superiores a la media nacional, a tal extremo que con una insignificante fracción de sus ingresos, pueden cubrir el total de los gastos que debe hacer un cubano para pagar los productos y servicios subsidiados durante todo un año.

Por último, tal como ha planteado reiteradamente el compañero Fidel, el actual sistema de distribución induce a que una buena parte de la población dedique un tiempo inestimable a redistribuir de acuerdo a sus preferencias, mediante un sistema tan primitivo y engorroso como el trueque, los productos que reciben por "la libreta"; o que ejecute esta "redistribución" comprando y vendiendo a precio de mercado los productos racionados de acuerdo a sus gustos y posibilidades. Esto, a su vez, hace más complejo el enfrentamiento a los grandes promotores del mercado negro, pues lo mismo puede estar vendiendo 5 libras de azúcar un ciudadano cuya familia consume menos azúcar que la que le entregan por la libreta, que un bandido que se robó 10 sacos de azúcar, valiéndose muchas veces de la posición que ocupa en la cadena de distribución de los productos normados, para ese deleznable propósito.

En resumen, junto con el moralmente válido principio de una distribución igualitaria, estamos propagando el social y económicamente tóxico privilegio de darle un desmedido poder al dólar; beneficiar a quienes lucran con las necesidades del pueblo y proteger a los que menos aportan, permitiéndoles disfrutar placenteramente de los elevados subsidios estatales a los productos y servicios básicos, los cuales obtienen a precios irrisorios si los comparamos con su nivel de ingresos.

La debilidad y el paternalismo de muchos cuadros con responsabilidad de dirección en las entidades económicas del país, son factores que hacen aún más agudos todos estos problemas.

Como conclusión de este análisis, me atrevería a afirmar que la alternativa más acertada para lograr nuestros objetivos políticos y económicos es la que se ha aplicado en el caso de las tarifas eléctricas, por indicaciones del compañero Fidel, consistente en elevar los precios y hacer los ajustes pertinentes en los salarios, con arreglo a la importancia social del trabajo de cada cual. Esta fórmula disminuye gradualmente las desigualdades creadas o aumentadas en el período especial; ayuda al necesario equilibrio financiero; contribuye a establecer una relación directa entre la calidad y cantidad de bienes y servicios que cada cual produce y el dinero que recibe en pago por su trabajo; y nos conduce gradualmente a la extinción de la libreta de racionamiento; lo cual sería sin dudas, un paso de gran envergadura

en la actual estrategia de la Revolución para lograr el máximo de ahorro, una creciente eficiencia y alcanzar la invulnerabilidad económica.

Comprendo que este enfoque pudiera ser difícil de razonar para varias generaciones que vemos en la distribución normada un derecho incuestionable de carácter irreversible.

Sin embargo, suscribo con paz mental, la conclusión a que llegó Marx cuando en 1875 escribió: "...El derecho no puede ser nunca superior a la estructura económica ni al desarrollo cultural de la sociedad por ella condicionado".

Al expresar estas ideas, se corre el riesgo de que algunos consideren que lo que estamos tratando de dar a entender es que la gente solo trabaja por dinero. Esto sería un grotesco trasplante al socialismo de la relación más vulgar que cualquier ignorante es capaz de percibir en el capitalismo. Se trata de algo mucho más complejo y difícil.

Lo que está en juego es cómo alcanzar una fórmula de distribución que impulse a cada cual a aportar el máximo a la economía porque cuando así lo haga, sea bueno para él, para su familia y para la sociedad; y al mismo tiempo impida que quienes han encontrado vías muy cuestionables para recibir altos ingresos sin contribuir a la economía nacional, puedan beneficiarse abusivamente del resultado del trabajo de aquellos que crean las riquezas del país.

Además, es simplemente inadmisibles perpetuar una situación que propicie que EE.UU. reciba graciosamente el beneficio de la emigración de profesionales cubanos altamente calificados, formados gratuitamente con el sudor de nuestro pueblo; y para hacer más oneroso ese abuso, se permita que los dólares que envían esos emigrantes, (que son una insignificante porción del salario que pueden obtener gracias a esa excelente calificación) posean en Cuba un humillante poder adquisitivo. Esto resulta moral y éticamente ofensivo para quienes en nuestro país constituyen el soporte de nuestra sociedad, y reciben como único beneficio material un modesto salario en moneda nacional.

Por último quisiera hacer la siguiente reflexión:

En la URSS, los errores cometidos llevaron al descontento popular, causado, entre otras razones, por el mal funcionamiento de la economía y su efecto en el deterioro del nivel de vida de una gran parte de la población. En estas condiciones, después de más de 70 años de socialismo, todo lo que se necesitó para disolver el Partido Comunista, y con él enterrar a la nación fundada por la mil veces gloriosa Revolución de Octubre, fue una hoja de papel y una pluma.

Esta es una lección histórica que nunca debemos olvidar, si queremos preservar nuestra revolución socialista y con ella la nacionalidad cubana, que dejaría de existir exactamente en el mismo momento que dejase de existir el socialismo en Cuba. Para que esto nunca suceda, hay que lograr en el plano económico "que la República se mantenga de sí", como pedía Rubén Martínez Villena en su vibrante Mensaje Lírico Civil.

Es cierto que en nuestro caso concreto, tenemos como colosal factor de salvaguarda del socialismo la fe de nuestro pueblo en Fidel y en Raúl. Pero en la medida que no logremos elevar de forma creciente el nivel de vida de la población y garantizar un programa de desarrollo sostenible, estaremos corriendo el riesgo de que estas formidables personalidades se conviertan en el único pilar en que descansa nuestro sistema y entonces estaríamos negando la afirmación del Comandante en Jefe, convertida en mandato constitucional por la histórica decisión de nuestro pueblo, que el socialismo no es para los cubanos una opción coyuntural, sino el destino que libérrimamente hemos escogido con carácter irreversible.

22 de diciembre del 2005.

(Tomado de www.CubaDebate)

Allan Greenspan y Ben Bernanke

La continuación de una política

Ana Mari Nieto Misas*

El próximo 31 de enero del 2006, tras 18 años¹ al frente del Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos (FED) y del Comité de Mercado Abierto de la Federación², el legendario Allan Greenspan se retirará. Su sucesor, aunque aún pendiente de ratificar por el Senado al momento de redactar este artículo, ha sido nominado Ben Bernanke, economista respetado, que conjuga credenciales académicas y experiencia práctica, aceptado en círculos financieros como un digno sucesor de Greenspan.

El actual presidente del Consejo económico de la Casa Blanca, de 51 años, aseguró, tan pronto como fue anunciada su designación, que su prioridad —si el Senado lo confirma en el puesto— será "mantener la continuidad de las políticas y las estrategias establecidas en los años de Greenspan", figura casi mística en la historia de la política monetaria de los Estados Unidos.

Allan Greenspan nació en marzo de 1926, en Nueva York. Obtuvo el doctorado de economía en la universidad de esa ciudad, en 1977, y cursó estudios de posgrado en la Universidad de Columbia. Su compromiso total con el *establishment* se refleja en su designación como presidente por varios mandatarios norteamericanos: Reagan, Bush padre, Clinton y el actual inquilino de la Casa Blanca.

Su *curriculum vitae* es sumamente extenso y rico en nominaciones de alto rango.

Antes de su designación como presidente del consejo sirvió como presidente corporativo para *Aluminum Company of America (Alcoa)*; *Automatic Data Processing, Inc.*; *Capital Cities/ABC, Inc.*; *General Foods, Inc.*; *J.P. Morgan & Co., Inc.*; *Morgan Guaranty Trust Company of New York*; *Mobil Corporation*; y *The Pittston Company*, por citar algunos nombres.

Greenspan ha servido como presidente de la Conferencia de Economistas de Negocios, de la Asociación Nacional de Economistas de Negocios, y como director del Club Nacional de Economistas. Ha recibido títulos honorarios de diferentes universidades —entre las que se encuentran las de Harvard, Yale, Pennsylvania, Leuven (Bélgica), Notre Dame, Wake Forest, Colgate, y Edinburgo— y condecoraciones diversas como la de la Legión de Honor de Francia.

Por su parte, Ben Bernanke fue diplomado por la Universidad de Harvard en 1975 y el Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT) en 1979. Ha sido profesor en la prestigiosa Universidad de Princeton, donde entre 1996 y 2002 ocupó un puesto en la Cátedra de Economía. En la universidad colocó al frente del Departamento de Economía a un acérrimo crítico de Bush, Paul Krugman.

Además de sus credenciales teóricas, Ben Bernanke posee una amplia experiencia práctica y conoce por dentro la FED, cuyo Consejo de Gobernadores integró entre 2002 y 2005, antes de

convertirse en el principal asesor económico del presidente George W. Bush. Como gobernador de la FED, "abogó por una mayor transparencia en la comunicación con el público y los mercados".

Fue en esa época que Bernanke conquistó a Wall Street, con un discurso pronunciado en 2002 sobre la inflación y las medidas que se pueden aplicar para enfrentarla.

Otros atributos destacados en su nombramiento son:

- Que Bernanke considera la independencia de la FED como un elemento crucial para la credibilidad de sus políticas, que tienen como eje el mantenimiento de la estabilidad de los precios.
- Que se ha manifestado a favor de una meta inflacionaria.

Ben Bernanke se ha hecho famoso en los últimos tiempos por su teoría sobre el exceso de ahorro. De acuerdo con esta teoría, existen dos vías para explicar la tendencia sostenida de crecimiento del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos de Estados Unidos. La primera, más convencional, se sustenta en los patrones del comercio internacional y se vincula a diferentes factores, tales como cambios en la calidad o composición de los bienes y servicios, cambios en la política comercial o, incluso, competencia desleal. Según Bernanke, estos factores no pueden explicar la magnitud y dinámica del déficit, por lo que es necesario encontrar la verdadera causa en los flujos financieros internacionales.

En los Estados Unidos, como en todos los países, el crecimiento económico demanda inversiones en nuevos bienes de capital y en la reposición gradual de los existentes. La inversión debe financiarse de alguna forma. En una economía cerrada el fondeo de las inversiones proviene del ahorro nacional; sin embargo, en la actualidad, virtualmente todas las economías poseen un mayor o menor grado de apertura. Cuando en una economía el ahorro interno es insuficiente para financiar la inversión, se acude al ahorro externo para cerrar la brecha. Como en los Estados Unidos el ahorro doméstico es insuficiente —menos del 14% del PIB, según Bernanke—, se requiere financiamiento externo para crecer, lo que se logra solo con endeudamiento externo.

Considerando que el déficit de la cuenta corriente es igual al endeudamiento externo neto en cada período, y que este, a su vez, es igual al exceso de inversión respecto al ahorro interno, por carácter transitivo, el déficit de la cuenta corriente es igual a la diferencia entre ahorro nacional e inversión.

Hasta aquí uno podría estar enteramente de acuerdo con la teoría del exceso de ahorro propugnada por Bernanke, porque es puro contenido de libro de texto; lo interesante comienza cuando el distinguido economista, aspirante a jefe de la FED, explica que, en su opinión, la causa se encuentra no en la política económica interna de los Estados Unidos, no en el vínculo que dimana de la existencia de los déficits gemelos (balanza de pagos y erario público), sino en factores de carácter externo.

¹ Allan Greenspan fue ratificado en junio del 2004, por quinta vez consecutiva, como presidente del Consejo de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal.

² El Comité de Mercado Abierto es el cuerpo rector de la política monetaria del país.

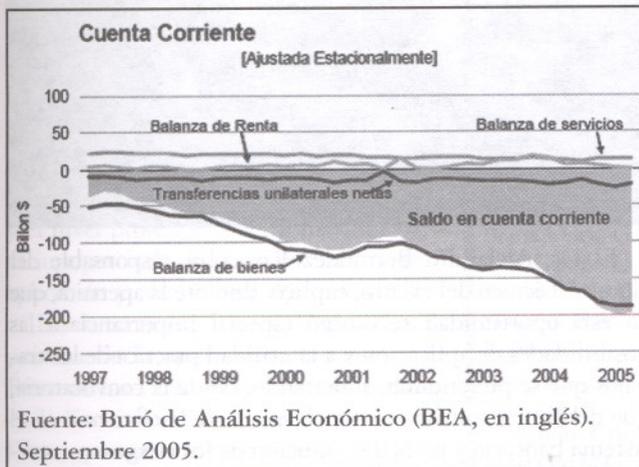
Desde el punto de vista exógeno, Bernanke cita dos factores principales que coadyuvaron al incremento del ahorro global:

- Que los mercados emergentes acumularon elevados montos de reservas internacionales —como respuesta a las crisis que sufrieron—, pasando de importadores netos de capital a exportadores netos.
- Que los precios de las materias primas, particularmente el petróleo, crecieron de forma sostenida.

Por otra parte, según Bernanke, los años de bonanza económica que experimentó Estados Unidos en la época de la llamada nueva economía o economía sin crisis, con un crecimiento sostenido de la productividad, hizo de este país el destino preferido para los flujos internacionales de capital, al conjugar los elementos de rentabilidad atractiva y bajo riesgo. Ello resultó en un incremento, sin precedentes, en la dinámica de capitalización del mercado accionario norteamericano, que entre 1996 y 2000 jugó un papel equilibrador en los mercados financieros internacionales.

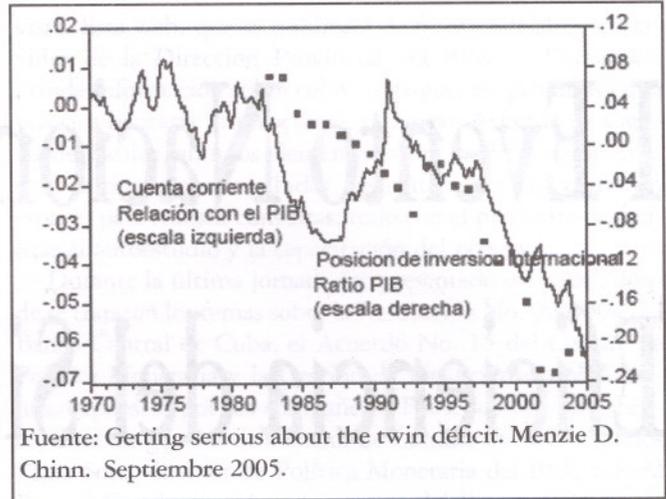
Con la abundancia de capital el dólar se fortaleció y el efecto riqueza en los consumidores y empresas se hizo sentir, desincentivando el ahorro y alimentando la demanda interna y el hambre de importaciones baratas de bienes y servicios. Desde el punto de vista de la correlación ahorro e inversión, mientras que el primero se reducía, la última crecía incentivada por las perspectivas de mayores ganancias.

Así, el rápido crecimiento del déficit de la cuenta corriente de Estados Unidos entre 1996 y el 2000 se explica por el incremento del ahorro global y el interés foráneo en invertir en los mercados de capitales de ese país, los más amplios y profundos del orbe.



Al concluir el *boom* accionario, la demanda de inversión se redujo, no así el nivel del ahorro acumulado. Cualquier libro de texto explicaría que en una situación como la descrita, el ajuste vendría vía reducción de tasas reales de interés. De esta forma, desde la perspectiva estrecha de la economía de los Estados Unidos las actuales bajas tasas de interés a largo plazo constituyen un rompecabezas, no así desde el punto de vista del ahorro global³.

La reducción de las inversiones de capital después del ajuste en los mercados accionarios, no cambiaron el efecto neto del exceso de ahorro en la cuenta corriente de la balanza de pagos de los Estados Unidos. El mecanismo de transmisión cambió, ya que las bajas tasas de interés (en lugar de los elevados precios de las acciones) se convirtieron en la causa principal del bajo nivel del ahorro doméstico y el *boom* del mercado inmobiliario sustituyó al accionario.



Otro factor a considerar en el análisis de los flujos internacionales de capital, consiste en que el dólar de los Estados Unidos constituye la principal moneda de reserva mundial; según criterio de Bernanke, probablemente esa moneda no se hubiera apreciado tanto si no hubiera sido por esa condición.

Llama a la reflexión la apreciación de Bernanke en cuanto a lo indeseable que resulta que se mantenga, en los mercados emergentes, la tendencia a jugar el rol de exportadores de capital, cuando existe tanta necesidad de inversión doméstica en el interior de esos países. Propugna que el flujo natural debía ser a la inversa y alerta sobre la reversión de la tendencia⁴.

Lo que Bernanke no percibe es que justamente la causa del fenómeno se encuentra en la aplicación de las políticas neoliberales, de las que el propio Estados Unidos es adalid. Estas políticas maximizan la ganancia a toda costa, reducen el rol del Estado en la economía y, consecuentemente, la posibilidad de desarrollar las obras de infraestructura que tanto necesitan los países subdesarrollados, justamente para desarrollarse y atraer inversión extranjera directa.

La teoría del exceso de ahorro tiene numerosos puntos controvertidos; tal vez el principal estribe en la minimización que se hace del impacto del déficit fiscal en el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos. La experiencia empírica contradice esta afirmación. Hay quienes apuntan también que Bernanke no analiza por qué en el caso de China los flujos crecientes de inversión extranjera no tienen el mismo efecto que en Estados Unidos. Si se acepta que para evitar una corrida cambiaria el monto de reservas deseable se estima en el 10% del PIB, tampoco se explica el motivo que tiene China para mantener reservas internacionales por un monto de alrededor del 50% del producto.

Lo que no pueden ver ni el aspirante a la presidencia de la FED, ni sus críticos, es que la economía norteamericana es una economía de activos, que se mueve de burbuja en burbuja especulativa. El hecho de que los flujos de capital, en lugar de incidir sobre el sector de los transables, hayan contribuido a inflar el de los no transables y, en particular, el sector inmobiliario, es una prueba de su carácter de economía casino.

Cuando esto no ocurra, la primera economía del planeta se sumergirá en la mayor de las crisis que haya conocido su historia.

*Analista en Economía Internacional del Centro de Información Bancaria y Económica del BCC

³ Aquí evidentemente Bernanke tenía en mente el famoso rompecabezas de Greenspan.

⁴ Bernanke es considerado por algunos de sus coterráneos más bien de centro —o centro izquierda— que de derecha, por planteamientos como ese.

Sección a cargo de María Isabel Morales

I Evento Nacional sobre la Eficiencia del Sistema Bancario

Con el objetivo de propiciar una continua profundización en la preparación de los directivos y especialistas bancarios, así como promover el intercambio de experiencias entre profesionales de la banca y crear un espacio para analizar y reflexionar sobre casos prácticos, los días 17, 18 y 19 de noviembre último se efectuó en la capital el I Evento Nacional sobre la Eficiencia del Sistema Bancario.

Representantes de bancos e instituciones financieras no bancarias nacionales habían participado con anterioridad en los eventos de Gestión del Riesgo Bancario, efectuados en los años 2002 y 2003 respectivamente, así como en el Primer Evento Nacional de la Sociedad Científica de Finanzas, Banca y Presupuesto Público, promovido por la Asociación Nacional de Contadores y Economistas de Cuba (ANEC), el Banco Central de Cuba (BCC) y el Ministerio de Finanzas y Precios en el 2004. Por ello, con el fin de dar continuidad a esa práctica, el Banco Central de Cuba y su Sección de Base de la ANEC convocaron este primer encuentro, dedicado enteramente a la eficiencia del sistema bancario.

Para este evento, en el nivel central se constituyeron los comités organizador y técnico; el primero estuvo presidido por la compañera Mercedes López Marrero, vicepresidenta del BCC.



El Dr. Alejandro Bermúdez Rivacoba, responsable del Comité Técnico del evento, explicó, durante la apertura, que en esta oportunidad se otorgó especial importancia a las posibilidades de aplicación y a la utilidad práctica de los trabajos que se presentaron, solicitando, desde la convocatoria, que debía profundizarse en la elevación de la eficiencia en el sistema bancario y en la disminución de los riesgos que asumen las entidades que lo componen, sobre todo, los que se vinculan en mayor medida con operaciones inusuales y posibles hechos delictivos.

Bermúdez puntualizó que el Banco de Crédito y Comercio (BANDEC) y el Banco Popular de Ahorro (BPA) fueron las instituciones que mayor número de trabajos promovieron, con 143 y 29 respectivamente. Además, destacó el rigor técnico de las 191 ponencias propuestas por todo el sistema bancario.

Finalmente, tras un arduo proceso de selección, fueron presentados 32 trabajos a la Comisión Técnica del BCC, de los cuales 26 fueron expuestos en el evento. Para el análisis y evaluación de estas ponencias se constituyeron tres comisiones, que trataron los siguientes temas centrales: I. El sistema bancario en los cambios de la economía cubana; II. La gestión del riesgo bancario y, III. Las finanzas en el proceso de la globalización.

La primera comisión analizó trabajos que abordaron

aspectos relacionados con la política monetaria y su influencia en la efectividad empresarial, la eficiencia en la administración de los recursos financieros, la gestión bancaria para la obtención de créditos externos, las estadísticas bancarias y financieras, el sistema de cobros y pagos y la modernización de los sistemas informáticos bancarios. También fueron presentados análisis de instituciones del sistema bancario y financiero y estudios estadísticos y econométricos sobre aspectos monetarios.

La segunda comisión concentró los análisis en trabajos relativos a los riesgos que enfrentan las instituciones financieras y los bancos en su relación con las empresas; la eficiente gestión bancaria para la prevención de la corrupción y el delito; la gestión de riesgo de cambio; la relación rentabilidad-riesgo; el riesgo de financiación y colocación, así como una metodología de análisis de riesgo de crédito. Además, se trataron otros que reflejan experiencias sobre el análisis de riesgo y la clasificación de los activos crediticios en función del riesgo.

En la tercera comisión se debatieron ponencias relacionadas con el rol de los bancos en la integración económica de los países subdesarrollados, particularmente en América Latina; la problemática de la deuda externa y las agencias de crédito a la exportación, así como la crisis financiera en el Japón.

Los materiales correspondientes a estos trabajos pueden ser solicitados a la biblioteca virtual del Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE), escribiendo a la dirección cibe@bc.gov.cu o dirigiéndose personalmente al centro.

Especial atención suscitó, entre otros, el proyecto de Código de Ética para el sistema bancario nacional, el cual está dirigido a fortalecer los valores ético-morales y el nivel profesional del trabajador bancario, a partir de un texto sencillo, de fácil aplicación y con un bajo costo material.

Los autores expusieron la experiencia práctica de la aplicación del Código de Ética de los Cuadros del Estado Cubano en la Sucursal 4451 en Ranchuelo, Villa Clara, y recordaron las palabras del ministro presidente del Banco Central de Cuba, Francisco Soberón Valdés, quien expresó: "Indudablemente, no se puede exigir a nadie de manera ética, pero si se le puede enseñar qué es la ética y sobre qué cuestiones éticas deberán reflexionar."

También despertó interés el diseño de una página web sobre riesgo, cuya finalidad es satisfacer las necesidades de acceder a información actualizada relacionada con la actividad de riesgo, la cual se ofrece al bancario en soporte magnético, de manera que se pueda consultar de forma ágil y amena.

Los expositores explicaron que para el diseño del contenido y estructura de la página web se utilizaron como métodos de investigación la observación y la entre-

vista. Esta web, que se publicará de forma inicial en el servidor de la Dirección Provincial del BPA en Camagüey, brinda información sobre cobros y pagos, las garantías en la práctica bancaria internacional, el Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea, algunos elementos sobre créditos agropecuarios, informaciones recibidas recientemente, así como un espacio para realizar consultas; todo con el propósito de facilitar el autoestudio y la capacitación del personal.

Durante la última jornada fue presentado un panel, donde se trataron los temas sobre la Resolución No. 92/2004 del Banco Central de Cuba, el Acuerdo No. 15 del Comité de Política Monetaria y la Gestión de Financiamientos Externos, expuestos por los compañeros Francisco Mayobre Lence, director general de Control de Cambio del BCC; Carlos Pérez Soto, director de Política Monetaria del BCC y Raúl Rangel García, presidente ejecutivo del Banco de Inversiones. En las conclusiones, Jorge Barrera, vicepresidente primero del BCC exhortó a mantener un alto nivel de creatividad entre los bancarios de cara a las nuevas tareas que se les presentan.

PREMIOS

El método Delphi y la gestión de desempeño en el BPA; un enfoque novedoso	BPA
Jorge Hadad Naivl Montané Janice Clavel Yanelis Rodríguez	
Propuesta para el subsistema de medios básicos en ambiente visual	BANDEC
Geovanis Fuentes Jorge	
Sistema de gestión de riesgos	Banco de Inversiones
Luis Kedir Moreno Moya	

MENCIONES

Consolidación estadísticas automatizadas	BANDEC
Iliana María García Vitar Luis Galván Lechuga	
Proyecto de Código de Ética para los Trabajadores del Sistema Bancario Cubano	BANDEC
Roberto Suárez Cruz Juan Vázquez	
Sistema de transferencia bancaria por disquete	BANDEC
Alejandro Cruz Martínez María de la C. Trujillo Beltrán	
Indicadores para medir la eficiencia del sistema de tarjetas en la sucursal electrónica del Banco Metropolitano	BANMET
Jorge Alba Berdeal	
El riesgo país	Banco de Inversiones
José Álvarez Montano	
Comprobaciones diarias, periódicas y eventuales del auditor	BANDEC
Lilia Domínguez Perera Carlos Méndez Rodríguez	
Algunas reflexiones sobre el proceso de financiamiento en el Banco Exterior de Cuba	BEC
Yuri Corona Chávez Marta Sabina Wilson	
Control interno: su importancia en el buen funcionamiento de la actividad bancaria	BANMET
Dorys Couceiro Arcís Lilian Posada Somonte Damaris Cabrera Serrano	

Perfeccionando el trabajo de los oficiales de cumplimiento

José Luis Rodda Romero*

Nuestro sistema bancario trabaja sistemáticamente para ofrecer el mejor servicio a los clientes y, a su vez, servir de muro de contención contra las actividades delictivas, la corrupción y posibles ataques de malhechores para lavar dinero.

Estamos conscientes de que la tarea que nos han asignado es de gran responsabilidad, y que requiere por parte de todos los trabajadores bancarios profunda conciencia ética, sentido de pertenencia, adecuados conocimientos, alta moral y honestidad, exigencia y mucho control de las acciones que se realizan al ofrecer los servicios a los clientes.

Comprendemos que cualquier hecho delictivo, aunque puntual o aislado, ensombrece el gran esfuerzo que realizan nuestros colectivos a lo largo y ancho de Cuba, y debe ser un bochorno para todos los bancarios.

A fin de acorralar razonablemente las actividades delictivas internas o ataques al sistema bancario, por acuerdo del Consejo de Dirección del Banco Central de Cuba se dispuso la creación del cargo de oficial de cumplimiento hasta nivel de sucursal, con la tarea principal de enfrentar y prevenir el delito y las posibles operaciones de lavado de dinero.

Como herramienta fundamental para su trabajo cuentan con la Instrucción No. 26, de fecha 30 de julio del 2004, puesta en vigor por el superintendente del Banco Central de Cuba.

Teniendo en cuenta que una de las tareas fundamentales que se plantean dentro del control interno y de la citada instrucción es la superación profesional de los trabajadores, independientemente del cargo y tareas que cumplan, entre el 19 y el 30 de septiembre se impartió el primer curso de perfeccionamiento para los oficiales de cumplimiento a nivel nacional.

Este curso se efectuó bajo los auspicios del Centro Nacional de Superación Bancaria, en estrecha coordinación con la vicepresidencia que atiende a los bancos del sistema, las oficinas centrales de los principales bancos comerciales y la Dirección de Riesgos de la Oficina de Supervisión Bancaria, con un programa de estudio que incluyó 60 horas lectivas, principalmente prácticas, mediante el análisis de problemáticas que diariamente se presentan en las sucursales de nuestro sistema bancario.

Se organizaron encuentros teórico-prácticos sobre la estructuración y funciones del sistema bancario, la estrategia de enfrentamiento a la actividad delictiva, la aplicación de los ambientes de control interno, los principios internacionalmente reconocidos como "conozca a su cliente" y la "debida diligencia", así como las funciones del oficial de cumplimiento.

También recibieron una clase especial sobre la situación

actual de las falsificaciones de los documentos de pago a nivel internacional y nuestras experiencias en el enfrentamiento a este flagelo económico-financiero.

Se analizaron los principales aspectos relacionados con el cumplimiento de la resolución del Ministerio de Auditoría y Control, que establece la elaboración del Plan de Medidas de Prevención para enfrentar las actividades delictivas y hechos de corrupción. Tanto los profesores como los alumnos expusieron sus experiencias prácticas de cumplimiento y actualización sistemática.

No pocas horas se dedicaron al análisis de los hechos delictivos y los ataques al sistema.

Todos los temas contaron con profesores de gran experiencia y calificación bancaria, como fueron el superintendente del Banco Central de Cuba, los funcionarios de cumplimiento y especialistas del Banco de Crédito y Comercio, Banco Popular de Ahorro, Banco Metropolitano, Banco Financiero Internacional, Banco Internacional de Comercio, y especialistas de la Dirección de Riesgos.

Una participación especial tuvieron dos oficiales altamente calificados de la Dirección Técnica de Investigación y de la Dirección Nacional Antidrogas, ambas del Ministerio del Interior.

Todos debemos tener siempre presente lo planteado en el resumen realizado por el compañero Soberón cuando concluía el 2003, y sus orientaciones dirigidas a elevar por todos los medios posibles el enfrentamiento y la lucha contra las ilegalidades, el delito y la corrupción no solo dentro del sistema bancario, sino también contra individuos inescrupulosos que pretenden utilizar el banco como intermediario para apropiarse de dinero mal habido y tratar de realizar lo que hemos denominado lavado de dinero criollo.

En meses posteriores sostuvimos otros encuentros y aspiramos a concluir el 2005 con un significativo grupo de alumnos que hayan tenido la grata experiencia de recibir nueva información y la posibilidad de intercambiar ideas y criterios con otros oficiales de cumplimiento de nuestro sistema bancario.

Para el 2006 existe la posibilidad de realizar nuevos cursos de perfeccionamiento o de actualización; contamos con la voluntad y los conocimientos de buenos especialistas. Nuestra meta es no dar descanso al infractor, a quien trata de violar nuestras normas, al malhechor que piensa emplear nuestro sistema para hacer negocios sucios; nuestras acciones son para evitar razonablemente, en última instancia, la comisión de delitos y la legalización de operaciones de lavado de dinero.

*Director de Riesgos de la Oficina de Supervisión Bancaria del Banco Central de Cuba



Orgullosos de ser bancarios



Sancti Spíritus obtuvo la sede del acto central por el 13 de octubre, Día del Trabajador Bancario. Reconocen dedicación a la banca.

El orgullo enraizado en los trabajadores del sistema bancario cubano y la alta responsabilidad que sienten a la vez por desempeñar esta labor, quedaron evidenciados una vez más durante las actividades de conmemoración del 13 de octubre, Día del Trabajador Bancario.

Esta vez la fecha fue especialmente celebrada en Sancti Spíritus, provincia ganadora de la emulación y de la sede del acto nacional. La perseverancia de los bancarios de este territorio fue elogiada por Diana María García, secretaria general del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Administración Pública, quien recordó que en años anteriores habían pugnado con fuerza por alcanzar la cima y esta vez lo consiguieron. "Este triunfo —dijo— es el resultado de mucho esfuerzo, del empeño puesto en ser creativos, de la consolidación de los conocimientos y de la elevación en la calidad del servicio que se ofrece a la población."

Como colofón del acto cultural, centrado en lo mejor de nuestras tradiciones campesinas, Mercedes López, vicepresidenta del Banco Central de Cuba, explicó que este año se realizó por primera vez una evaluación integral de las provincias, que abarcó el cumplimiento de los compromisos contraídos en la emulación por el 26 de Julio y por la obtención de la sede del Día del Trabajador Bancario. El Banco Popular de Ahorro de Sancti Spíritus alcanzó el primer lugar con 100 puntos, mientras el Banco de Crédito y Comercio, con 99,88 puntos, obtuvo el segundo.

La funcionaria comentó que en un Consejo de Dirección Ampliado del Banco Central de Cuba (BCC) se analizó la propuesta de otorgar puntos adicionales a los territorios para determinar los lugares nacionales y seleccionar integralmente la provincia ganadora y las destacadas en la emulación por la sede del 26 de Julio, y que Sancti Spíritus consiguió el primer lugar con 115,93 puntos a nivel nacional y recibió los 16 puntos totales que otorga el BCC por sus

resultados integrales, por no haber ocurrido hechos delictivos y por lograr calificaciones favorables en todas las auditorías.

Como provincias destacadas fueron elegidas La Habana, con el segundo lugar; Villa Clara, con el tercero, y Cienfuegos con el cuarto.

El Banco Popular de Ahorro consideró, además, que Sancti Spíritus incrementó y sobrecumplió la cifra planificada de captación de pasivos en divisas de personas naturales; que no presentó créditos vencidos ni prorrogados, ni registró cheques en circulación con más de 120 días, ni partidas pendientes con más de 30 días; que garantizó la instalación de las diferentes versiones informáticas y mantiene el buen funcionamiento de las comunicaciones.

Por su parte, el Banco de Crédito y Comercio subrayó la calidad de los estados financieros; destacó que el índice de diferencias totales en la manipulación de efectivo en moneda nacional y moneda libremente convertible registró solo un peso de diferencia por cada 3 724.0 MP manipulados, así como la eficiencia informativa y la disciplina en la entrega de la información.

El análisis dado a conocer por Mercedes López refiere que en el otorgamiento del primer lugar a Sancti Spíritus pesó el cumplimiento de las utilidades, del gasto por peso de ingreso, de los ingresos en moneda libremente convertible y de los planes de auditoría, así como el bajo índice de morosidad en el total en préstamos en ambas monedas, la ausencia de hechos que dañen la imagen del banco, la calidad en el servicio y la capacitación de los trabajadores, sobre todo mediante el autoestudio de las normas y procedimientos bancarios, a la vez que la elevación del nivel educacional ha posibilitado identificarlos con su institución, manteniendo la estabilidad en la fuerza de trabajo.

Entre las tareas que de forma relevante han cumplido los bancarios espirituanos, figuran la aplicación de la Resolu-

ción 80 del 2004 y de las disposiciones y acuerdos posteriores del BCC para regular el uso del peso convertible en las transacciones financieras dentro del territorio nacional, la revalorización de nuestra moneda y la devaluación del dólar estadounidense. En este sentido, enfrentaron un proceso acelerado de capacitación del personal, que posibilitó cumplir la tarea exitosamente y sin quejas de la población.

Paralelamente, trabajaron en la aplicación de la Resolución 92 del BCC, manteniendo un adecuado nivel de satisfacción de los clientes y con la necesaria eficiencia interna.

Asimismo, los bancarios en la provincia han participado de forma activa en las medidas relacionadas con la tarea Álvaro Reynoso y las adoptadas por el país para enfrentar la intensa sequía. Se llevaron a moratoria por estos conceptos más de 115 millones de pesos. Otros méritos relevantes son haber visitado 364 clientes durante el 2004 para verificar la correcta utilización de los préstamos otorgados, y que desde 1997 no se detecta ningún hecho delictivo.

No menos importante es la contribución a la Batalla de Ideas mediante el otorgamiento de créditos para adquirir televisores chinos, comprar los módulos de bienes para el hogar y, más recientemente, los materiales de construcción para la reparación y construcción de viviendas, todo ello sin descuidar la atención a los jubilados y el pago a los jóvenes incorporados a los cursos de superación.

Se destaca igualmente la labor desarrollada por los trabajadores en ocasión de la ocurrencia de fenómenos meteorológicos, como es el caso del paso del huracán Denis por la costa sur de la provincia. Aunque este siniestro afectó considerablemente la Villa de Trinidad, todos los bancarios de ese lugar estuvieron presentes en su puesto el primer día laborable posterior al paso del mismo, sin tener en cuenta sus propias afectaciones personales, y a las 8:00 AM de ese día comenzaron a brindar servicio sin electricidad. Así, en condiciones muy difíciles, laboraron por espacio de casi un mes, concediendo los créditos a las personas afectadas que lo requerían, visitando clientes en sus domicilios sin reparar en horario ni días no laborables, demostrando la capacidad de



El vicepresidente Jorge Barrera impone a Julio Floristán Gimeno, del Banco Financiero Internacional, el sello por 55 años de labor en la banca.

respuesta de los bancarios en situaciones de emergencia y contingencia.

Finalmente, Mercedes López precisó que durante la etapa señalada los bancarios trabajaron estimulados y comprometidos por la alta responsabilidad y confianza que ha depositado la más alta dirección del país en el cumplimiento de la tarea que se nos ha encomendado: mantener una atención de calidad al pueblo y atender los problemas financieros vinculados al desarrollo del país en todas las esferas y sectores, todo esto con el más estricto control sobre las operaciones que se procesan.

En su intervención la vicepresidenta del BCC explicó que justamente una de estas tareas tan importantes que la banca nacional está cumpliendo motivó que Francisco Soberón, ministro presidente del organismo, no estuviera presente en un acto tan significativo para él, máxime cuando Sancti Spiritus es el territorio al cual representa como diputado en la Asamblea Nacional del Poder Popular.

Durante la ceremonia fueron entregados reconocimientos a vanguardias nacionales y sellos que acreditan el arribo a los 20, 25, 30 y 35 años de labor en la banca. Además, se otorgaron diplomas de Servicio Distinguido en el enfrentamiento al delito, el fraude y la corrupción a Clara Lourdes Zada Melián, de la Sucursal 5232 del BPA en el municipio Sancti Spiritus; a Avelina Palleiro Andrade, de la sucursal del BANDEC en Yaguajay, y a Luis Castro Díaz, de la sucursal del BANDEC en la cabecera de provincia. Este mismo reconocimiento fue entregado a los colectivos de las sucursales 5232 del BPA en la ciudad y del BANDEC en Yaguajay.

SELLOS POR AÑOS DE LABOR Y OTROS RECONOCIMIENTOS

Días más tarde, en el Palacio de los Capitanes Generales, en la capital, se realizó la ceremonia de reconocimiento a los trabajadores destacados de las oficinas centrales de los bancos e instituciones financieras no bancarias del país, durante la cual fueron entregados los sellos por 25, 30, 35, 45, 50, y 55 años de labor en el sector.

Asimismo, fueron otorgados diplomas de reconocimiento a los cuadros destacados del sistema bancario nacional en el período 2004-2005 y fueron dados a conocer los vanguardias nacionales.

45 AÑOS

BANDEC: Carlos Manuel Cortés Gallardo

GRUPO NUEVA BANCA: Alicia del Carmen Vela Valdés

CADECA: Nelson Argüelles Betancourt

BANCO NACIONAL DE CUBA: Juana Pradera Hernández

BANCO CENTRAL DE CUBA: Ramón Palenzuela Rodríguez, Calixto A. López Romero, Juan Rafael Osés López, Antonio Armando de la Sota Mazón

BANCO FINANCIERO INTERNACIONAL: Aidée Veneranda González Fernández, Sergio Manuel Carbó Pedrosa, Ana Celia del Valle González, Otilia Meilán de la Fuente

50 AÑOS

BCC: Antonio Romillo Saín

55 AÑOS

BANCO POPULAR DE AHORRO: Antonio María Gómez Borges

BANCO FINANCIERO INTERNACIONAL: Julio Floristán Gimeno

Che: el hombre que necesitaba la banca revolucionaria

A pesar de los años transcurridos y de los cambios operados en el país, en el edificio No. 402 de la calle Cuba, en la Habana Vieja, permanece intacta la imagen de aquel argentino irreverente e inconforme que soñara con cambiar la faz del mundo, y que comenzara a hacerlo enrollándose en la lucha por la independencia de la mayor de las Antillas.

La presencia de Ernesto (Che) Guevara, nombrado presidente del Banco Nacional de Cuba (BNC) el 26 de noviembre de 1959, es tangible aún en el despacho que ocupó en el primer piso de la edificación, y que continuó siendo la oficina de los sucesivos presidentes, sin sufrir modificaciones significativas.

La misma recia mesa de trabajo, los mismos butacones, una buena parte de los adornos de la época... Quienes tuvieron la oportunidad de trabajar con él refieren que a veces, en momentos en que el trabajo de la banca ha resultado especialmente tenso y notorio para el país, les ha parecido ver subir como una tromba al guerrillero convertido en bancario, más por su vocación de comunista que de economista, como él mismo confesara en cierta ocasión.

Osvaldo Fuentes, funcionario del Grupo Nueva Banca y que fue por más de 20 años vicepresidente primero del Banco Nacional de Cuba y vicepresidente del Banco de Crédito y Comercio después, sostiene que el nombramiento del Che al frente de la banca nacional resultaba decisivo para el cumplimiento de las grandes tareas que debía afrontar el joven gobierno revolucionario en este sector y para acometer toda la transformación social con la cual estaba comprometido.

"Cuando triunfa la Revolución, las reservas internacionales del país habían sido saqueadas por los personeros de la tiranía y eran prácticamente inexistentes. También habían sido sustraídas de los bancos grandes cantidades de moneda nacional que, como las divisas, habían sido exportadas en buena medida hacia los Estados Unidos, mientras la otra parte estaba en poder de la oligarquía que todavía permanecía en el país, lo que constituía un permanente aliento a la contrarrevolución.

"Eso obligó a que los funcionarios que la Revolución designó en los primeros meses al frente del Banco Nacional de Cuba, tuvieran que adoptar medidas severas para evitar que las exiguas reservas de divisas continuaran disminuyendo y frenar la salida de dinero del país. Las disposiciones que se debían adoptar requerían que frente al Banco Nacional de Cuba estuviera una personalidad de gran estatura política y moral, de prestigio y que contara con el respaldo del pueblo. Ese era Che, quien pasó a ser el primer presidente revolucionario del BNC. La fecha de su nombramiento, tomada luego para celebrar el Día del Economista, es recordada anualmente por los trabajadores bancarios del país."

Fuentes comenta que aquellos años iniciales de la Revolución estuvieron caracterizados por las constantes amenazas y las agresiones imperialistas de todo tipo hacia nuestro país, como continúa ocurriendo hoy. Estados Unidos redujo y, posteriormente, suprimió la cuota azucarera que la isla tenía en el mercado norteamericano, cortó el suministro de petróleo y le prohibió a las refinerías norteamericanas radicadas en Cuba que procesaran el crudo procedente de la URSS, entre otras acciones agresivas.

Puntualiza que esa conducta obligaba a la Revolución a responder cada golpe y cada ofensa con una medida radical y, en consecuencia, en septiembre de 1960 se produjo la nacionalización de las tres instituciones bancarias norteamericanas que radicaban aquí.

"Esas instituciones concentraban una parte importante de los negocios bancarios en Cuba. Debemos recordar, además, que eran las empresas norteamericanas las que acumulaban la mayor parte de la riqueza nacional y que los bancos norteamericanos eran los custodios de tal riqueza. Por otra parte, con el financiamiento que otorgaban facilitaban y permitían que se consolidara el dominio imperialista sobre nuestro país", enfatiza.

A su juicio, los grandes y rápidos cambios que se estaban experimentando como parte del programa de justicia social de la Revolución fueron socializando la economía y hacían inoperante un sistema bancario capitalista en medio de un tipo de economía que ya se vislumbraba diferente.

Es por eso, señala, que el 13 de octubre de 1960 el gobierno revolucionario dictó la ley que nacionalizó 38 bancos comerciales cubanos, que tenían aproximadamente 340 sucursales en el país, el 40% de ellas en la capital.

"Más del 50% de los municipios que entonces existían no disponían de servicios bancarios, lo cual contrasta con la situación actual, pues en todos los municipios existen servicios bancarios, no solamente en sus capitales, sino hasta en barriadas.

Resulta evidente, indica el funcionario, que el proceso de nacionalización de la banca constituyó un paso estratégico para la consolidación de la Revolución, medida que contó con la aprobación y el respaldo revolucionario de la masa de trabajadores bancarios, que debieron asumir con decisión trabajos de muchos ejecutivos que abandonaron el país.

Es Che quien tiene a su cargo la preparación de otra operación de gran envergadura política y económica: el canje de los billetes que tuvo lugar el 6 y el 7 de agosto de 1961.

Aquella operación requirió, en primer lugar, que se mantuviera el más estricto secreto y solo podía ser dirigida por alguien que, como él, considerara sagrados los hábitos de planificación, organización y control. Sin embargo, en el momento preciso de efectuar el canje ya Che no presidía el BNC, por haber cesado en ese cargo el 23 de febrero de 1961. Pocos días después, el 27, firma su juramento como ministro de Industrias. Su carisma, capacidad de trabajo y larga visión lo hacían idóneo en diferentes posiciones de la Revolución.

Los billetes emitidos para que entraran en circulación a partir del canje no recogen su nombre completo, como era usual que hicieran los presidentes de bancos, sino simplemente dicen Che, pues eligió firmar con el sobrenombre con el cual lo distinguían sus compañeros de lucha y el pueblo. Según reportan los historiadores de la banca, aquella decisión suya despertó gran asombro entre quienes debieron recoger su rúbrica para el registro de firmas autorizadas del BNC, e imagino que mucho más entre quienes en el exterior debían imprimir el dinero.

Inés Morales, especialista del Museo Numismático, precisa que a pesar de que estos no fueron los primeros billetes firmados por él, ya que hubo una emisión anterior en 1960, la serie del 61 adquirió una especial relevancia al ser considerada la primera emisión netamente revolucionaria tanto por el motivo que la originó, como por las ilustraciones de los reversos, relacionados todos con los principales sucesos ligados al triunfo de la Revolución.

Ciertamente, Guevara dedicó poco tiempo a la labor bancaria, trabajo que simultaneó con una actividad febril de esclarecimiento de las ideas revolucionarias mediante comparencias e, incluso, con trabajos periodísticos. Ese breve lapso fue, sin embargo, muy fructífero y crucial para el nacimiento de la banca revolucionaria.

El mercado de seguro de crédito a la exportación en el marco de la globalización

Kenia Pineda Mesa*

Dada la estrategia de insertarse en los mercados internacionales, nuestro país debe permanecer actualizado en cuanto a su dinámica. Con el presente artículo se pretende de una forma muy general dar a conocer la situación actual del mercado de seguro de crédito a la exportación a nivel mundial, específicamente en el marco de la globalización, para con ello lograr el conocimiento sobre el tema por parte del empresariado cubano —importador principalmente— que es quien acude esencialmente a este para disponer de las ventajas que ofrece.

El mercado para las aseguradoras de crédito a la exportación ha estado sufriendo una rápida transformación, dado el marco globalizado en que se ha estado desarrollando. La creciente competencia derivada del proceso de globalización ha influido en el hecho de que las aseguradoras de crédito hayan comenzado a ofrecer nuevos productos con los que obtienen fuentes adicionales de ingresos, y a desglosar los ya existentes, brindando separadamente venta de información crediticia específica sobre compañías, gestión de cuentas por cobrar y cobro de morosos, así como servicios de *factoring* y líneas de crédito en Internet.

NUEVOS SERVICIOS

Venta de información crediticia

El exportador o vendedor debe evaluar la solvencia crediticia de los potenciales clientes antes de decidir si establece una relación comercial (contrato de exportación) con ellos. Por su parte, el asegurador de crédito cuenta con una ventaja de información frente al exportador, ya que posee datos concretos sobre el comportamiento de pago de deudores. Su base de información abarca una mayor cantidad de datos dentro de un tiempo más prolongado, que la base que posee un exportador. Las aseguradoras de crédito a la exportación pueden proporcionar información específica del país, del sector y de la compañía que se acredita; por tanto, los mismos brindan a los clientes información sobre la solvencia crediticia de compañías de todo el mundo, apoyados principalmente en la información obtenida de sus bases de datos y, en ocasiones, mediante el intercambio con otras aseguradoras, vendiendo eficazmente calificaciones crediticias.

Esta información constituye una importante fuente de ingreso para las aseguradoras de crédito a la exportación.

Estos han elaborado grandes bases de datos con información acerca de millones de compañías.

En los últimos años dichos aseguradores han ampliado esta información para brindar un servicio de calificación crediticia mundial no solo a sus clientes tradicionales de seguro de crédito, sino también a cualquiera que esté interesado.

El negocio de venta de información sobre compañías es un mercado competitivo porque en él también participan agencias de información, tales como Dun & Bradstreet, una empresa que provee también mucha información a las aseguradoras de crédito.

Gestión de cobros

Una vez entregados los productos o servicios, es necesario recuperar el importe de las ventas en el plazo estipulado, para lo cual se requiere la gestión de cobros y, en caso de impagos, acciones legales u otro tipo de actividades de cobro.

Muchas de estas funciones se transferían a compañías especializadas, pero en la actualidad ciertos aseguradores de crédito a la exportación han comenzado a prestar estos servicios. Los exportadores pueden contratar a un cobrador de morosos o a un asegurador de crédito especializado en este servicio, si surgen problemas en los cobros. Por ejemplo, NCM ha decidido adquirir agencias de gestión de cobro para brindar otro servicio a sus clientes y como fuente de ingreso adicional.

Factoring

Otro de los nuevos productos ofrecidos por las aseguradoras de crédito es el *factoring*, que es un servicio bancario de tipo financiero, mediante el cual la compañía exportadora vende o transfiere sus créditos comerciales a una empresa de *factoring* (el factor) para el pago al contado inmediato de los mismos, a cambio de unos intereses que se descuentan de la factura. Es una fuente de financiación, ya que funciona en muchos casos como si fuera un descuento de una letra, es decir, se abona el importe menos las comisiones por descuento del efecto.

Si los créditos comerciales se vendieron sin recurso, el factor no puede recurrir al vendedor en caso de que el comprador no pague a término, sino que tendrá que efectuar el cobro a los morosos.

A los compradores, por su parte, se les notifica que sus deudas se vendieron al factor y que este deberá recibir directamente el pago de las mismas. Para el exportador el servicio de *factoring* tiene la ventaja de que él obtiene dinero por adelantado, sin necesidad de esperar a que el comprador o la compañía de seguros pague en la fecha correspondiente.

Si bien este servicio, en principio, es un sustituto del seguro de crédito comercial, las compañías de *factoring* transfieren generalmente el riesgo de crédito a un asegurador de crédito. Pudiéramos decir que la desventaja que tiene el *factoring* para el exportador es que la relación con el cliente (importador) se puede deteriorar, al ser el factor el que efectúa el cobro a este. De hecho, aquellas empresas que otorgan suma importancia a las relaciones con sus clientes podrían optar por adquirir seguro de crédito a la exportación, en vez de vender sus créditos a un factor.

Este es el caso de industrias donde se exportan frecuentemente productos y servicios a compradores específicos. Sin embargo, esta desventaja tiende a desaparecer cuando las aseguradoras de crédito a la exportación incorporan el servicio mencionado, percibiendo ingresos adicionales por los intereses deducidos del *factoring* y manteniendo al mismo tiempo la calidad de las relaciones con sus clientes. Este tipo de servicio se ha convertido en una importante fuente de beneficio para Euler y representa aproximadamente un 10%¹ de sus ingresos.

NUEVOS MERCADOS

Los efectos de la globalización también han impulsado a las aseguradoras de crédito a entrar en nuevos mercados. Desde el punto de vista histórico, el seguro de crédito a la exportación ha gozado de mayor popularidad en Europa. Mientras, en Estados Unidos, Asia y América Latina, donde la penetración en el mercado del seguro de crédito a la exportación es menor, existen oportunidades para los aseguradores de crédito (Anexo 1).

Además de ampliar el alcance global del seguro de crédito, las aseguradoras de crédito a la exportación cuentan con posibilidades de ofrecer los nuevos servicios y productos en mercados existentes y adicionales. Se estima que en el 2000 las primas del seguro de crédito alcanzaron en todo el mundo un valor de USD 4,200 millones. El mercado regional de mayor envergadura es el de Europa occidental, que registra una cuota de mercado² del 84%. Alemania, Francia y el Reino Unido constituyen los mayores mercados en Europa occidental en cuanto a seguro de crédito a la exportación.

La importancia del seguro de crédito en cada país puede medirse por la tasa de penetración, que es el valor de las primas directas, dividido por el producto interno bruto (PIB). Los países que registran la tasa de penetración más elevada son los Países Bajos (0,064%), Reino Unido (0,059%), España (0,053%), Alemania (0,050%) y Francia (0,042%) (Anexo 2). EE.UU. registra un grado muy

bajo de penetración del 0,006%, que indica el reducido tamaño de su mercado de seguro de crédito.

Unión Europea

La Unión Europea y la Unión Monetaria Europea facilitan las operaciones transfronterizas, que impulsan la demanda de seguro de crédito a la exportación. A pesar de que la UE puede considerarse un mercado único, todavía existen diferencias jurídicas y culturales. Un productor de bienes de los Países Bajos posee generalmente menos información sobre su socio comercial en España, que sobre un productor local. Asimismo, el exportador desconoce las posibles acciones legales en caso de impago del comprador. Por tanto, la Unión Europea y la Unión Monetaria han dado lugar a un aumento de la demanda del seguro de crédito, puesto que ambas promueven la exportación. Sin embargo, la moneda única europea, junto con normas legales y reguladoras destinadas a aumentar la transparencia de las transacciones transfronterizas, podría reducir la demanda del seguro de crédito, aunque esto es improbable a corto plazo.

Mercados emergentes

Hoy día, el uso del seguro de crédito no está ampliamente difundido en los mercados de los países emergentes. Un marco legal con leyes de insolvencia eficaces y la aplicabilidad del cobro de morosos es una condición necesaria para el desarrollo de este tipo de seguro. Además, la inestabilidad económica y la elevada inflación restringen el desarrollo del mercado del seguro de crédito a la exportación en esta región.

Las aseguradoras de crédito están interesada en los países emergentes no solo por su potencial de mercado, sino también porque sus grandes clientes multinacionales están aumentando el comercio con los países subdesarrollados. La presencia local en los mercados emergentes facilita a las aseguradoras de crédito el acceso a información sobre compañías y, en general, aumenta la eficacia.

Por área geográfica el comportamiento de los mercados emergentes es como sigue:

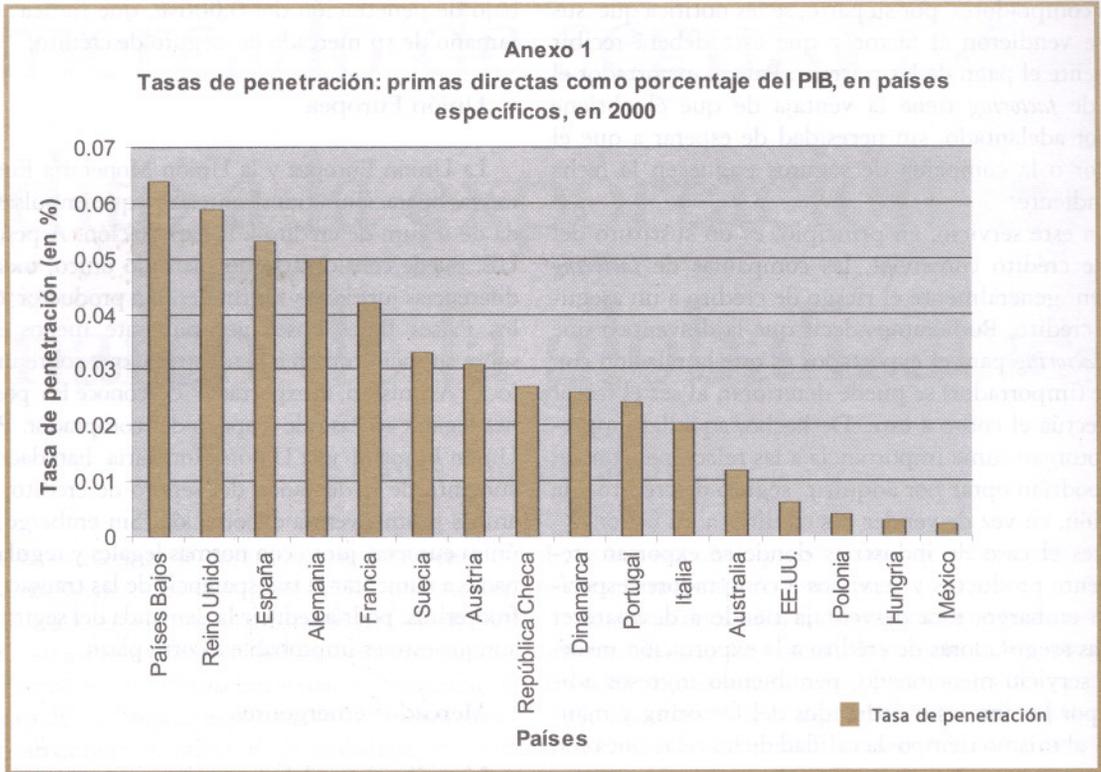
• Europa oriental

En Europa oriental las primas de seguro de crédito son más elevadas en la República Checa, que registró un total de USD 15 millones en el año 2000; el 80% de estas correspondió al seguro de crédito a la exportación y el 20% al seguro de crédito interno. Polonia es el segundo mercado de mayor envergadura, con primas que ascienden a USD 9,3 millones.

Europa oriental, que está comenzando con niveles de primas muy bajos a nivel mundial, es evidentemente un mercado en crecimiento —especialmente la República Checa, Polonia y Hungría—, que reviste importancia a escala mundial en el mercado de seguro de crédito a la exportación.

¹ Basado en el informe anual de Euler de 2003.

² Siendo la cuota de mercado la participación de una empresa, país o región en un mercado determinado. La fórmula sería: valor total de primas por concepto de seguro de crédito a la exportación en cada región / valor total de primas por concepto de seguro de crédito a la exportación en el mundo por 100, siendo el valor del denominador la suma de las primas en cada región.

**Anexo 2****Primas de seguro de crédito y tasa de penetración, en países específicos, en el 2000**

País	Primas en Millones. USD	Cuota del mercado mundial en %	Tasa de penetración en %
Mundo	4,193	100	
Europa occidental	3,508	84	0,038
Alemania	1,074	26	0,05
España	293	7	0,053
Francia	602	14	0,042
Italia	236	6	0,02
Países Bajos	249	6	0,064
Portugal	26	1	0,024
Reino Unido	506	12	0,059
Otros	522	12	0,03
Europa oriental	26	0	
República Checa	15	0	0,027
Polonia	9	0	0,004
Hungría	2	0	0,003
América del Norte	534	13	0,006
EE.UU.	504	12	0,006
Canadá	20	0	0,003
México	10	0	0,002
Australia	44	1	0,012
Japón	73	2	0,002

Fuente: Swiss RE Economic Research & Consulting.

• Asia

En Asia el interés en el seguro de crédito aumentó después de la crisis asiática de 1997, dada la incertidumbre y el clima de desconfianza que generó. En la actualidad, las aseguradoras de crédito internacionales han abierto filiales en este continente. Por ejemplo, como mecanismo de financiación para esta zona, España tiene la Compañía de Seguro de Crédito a la Exportación, que desde el punto de vista de los créditos comerciales permite garantías con cargo a las distintas pólizas que tiene la compañía. Por tanto, los techos de riesgo que puede asumir la compañía con estos países se elevan progresivamente, entre otros motivos, por la mayor estabilidad y por las mejores perspectivas que ofrecen desde el punto de vista del riesgo en cada uno de ellos. Las aseguradoras estatales de crédito a la exportación son los principales suscriptores del seguro de crédito en esta región. Por su parte, las aseguradoras nacionales han comenzado a ofrecer seguro de crédito y en Japón, por ejemplo, todos los grandes aseguradores no-vida cooperan con los mayores aseguradores de crédito europeos.

• América Latina

En América Latina se ha incrementado la demanda de productos de seguro de crédito, aunque de forma lenta, debido fundamentalmente a que las compañías europeas han adquirido empresas locales durante las privatizaciones. Los europeos comenzaron a aplicar en esta región el concepto de seguro contra pérdidas de crédito. Si bien el crecimiento general de primas no es aún elevado para este seguro, la tendencia es positiva. Después del nacimiento de la compañía no gubernamental SBCE, un asegurador de crédito local patrocinado por compañías locales y COFACE, Brasil se transformó en el país que registra mayor crecimiento de seguro de crédito a la exportación en este territorio.

El fin del mecanismo de compensación resultante del Convenio de Crédito Recíproco, mediante el cual los bancos centrales de América Latina garantizaban los créditos por ventas entre regiones, sin dudas estimulará el seguro de crédito a la exportación.

SEGURO DE CRÉDITO INTERNO Y SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN

La internacionalización del seguro de crédito se ha caracterizado por tres etapas. En la primera las aseguradoras de crédito se dedicaban a un solo ramo, concentrándose casi exclusivamente en asegurados dentro de su propio país y generalmente había un asegurador de crédito interno y otro de crédito a la exportación, con frecuencia estatal, en cada país.

Las aseguradoras de crédito locales controlaban principalmente los riesgos internos e intercambiaban información con otros aseguradores de crédito extranjeros cuando aseguraban exportaciones nacionales.

En una segunda etapa las aseguradoras de crédito aseguraban compañías que vendían a compradores establecidos en el país de origen del asegurador de crédito. En otras palabras, aseguraban a los vendedores extranjeros del riesgo de impago de sus importadores. El asegurador atendía a clientes extranjeros, pero se limitaba a riesgos nacionales.

En la etapa actual las aseguradoras de crédito venden seguros a varios países, lo que requiere que cuenten con experiencia local para controlar el riesgo de crédito. Esto representa un desafío para ellos, dado que su tamaño como aseguradores es pequeño, si se le compara con la típica compañía aseguradora que posee negocios en todo el mundo. Para supervisar estos costos de control y

estar al nivel que el mercado requiere, las aseguradoras de crédito han hecho *joint ventures* entre ellos.

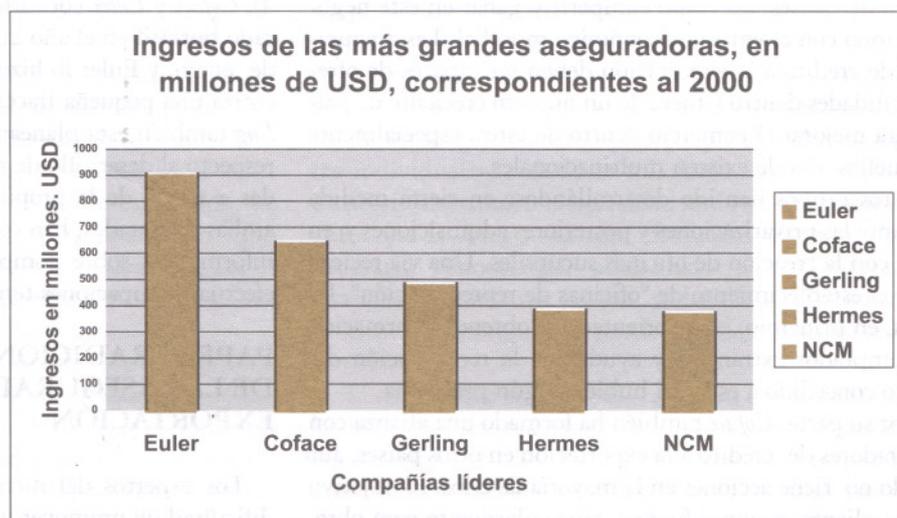
Si en el pasado las compañías de seguro de crédito se especializaban en una de esas modalidades, actualmente la mayoría ofrece ambas. A su vez, con la internacionalización de estas compañías los límites entre ambos seguros son cada vez menos precisos, han perdido relevancia. Por ejemplo, la filial de una compañía alemana ubicada en México, que suministra productos a Alemania, podría también adquirir seguro de crédito en Alemania. Oficialmente, la empresa filial está adquiriendo seguro de crédito a la exportación, pero para el asegurador de crédito alemán se trata casi de un seguro de crédito interno. Dentro de la Unión Europea la distinción se torna aún menos importante, debido a la presencia geográfica de numerosas compañías y a la moneda única.

COMPAÑÍAS LÍDERES

Existen unos pocos aseguradores de crédito globales y otros más orientados al ámbito local. La mayoría se concentra en un número limitado de países y, más recientemente, algunas compañías han comenzado a expandirse a escala mundial. Las aseguradoras de crédito tales como *Allianz Church + General*, *AXA Assurcredit*, *CyC*, *CESCE*, *Cosec*, *Winterthur*, *Zurich*, *oKV* y *Gotean* cuentan con una presencia sumamente importante en uno o dos países. *CyC*, por su parte, suscribe principalmente negocios en España y es el sexto asegurador de crédito de mayor envergadura en todo el mundo. No obstante, los más grandes aseguradores de crédito son: *Euler* y *Coface*, de Francia; *Hermes* y *Gerling*, de Alemania, y *NCM*, de Holanda. En términos de cifra de negocios, estas compañías contaban con unos USD 2800 millones y un 60% del mercado mundial del seguro de crédito a la exportación en el 2000. (Anexo 3)

En los últimos años se ha venido produciendo una importante consolidación en el mercado de seguro de crédito a la exportación. Más recientemente, en los últimos 10 años en

Anexo 3



Fuente: Swiss Re, sigma N°. 7/2002.

Anexo 4

Los propietarios de las cinco mayores aseguradoras de crédito

	Propietarios	Cotización en mercados bursátiles
Euler	AGF(51%) (Nota: Allianz posee 51% de AGF), Swiss Re (8%), SCOR(7%)	Sí, flotación libre 34%
Hermes	Allianz (90%), Württembergische (2.7%) Euler (1.5%) y Victoria Ruck & others (0.8 %).	Sí, pero solo una fracción muy pequeña.
Coface	SCOR (45%), Natexis (20%), CNA (5%), Personnel (2.76%) y SAF Re (1.94%)	Sí, flotación libre 24.69%
Gerling Kredit	Grupo Gerling (70% Rolf Gerling, 30% Deutsche Bank)	No por el momento.
NCM	Swiss Re (90%), ABN Amro (5 %), ING (5 %)	No por el momento.

Fuente: Australian Government Department of Foreign Affairs and Trade (2002).
International development in export credit and finance services.

el marco de la globalización de la industria y el comercio se ha desarrollado en el mercado de seguro de crédito a la exportación un pequeño número de grandes grupos multinacionales con el propósito de operar en un número más amplio de países, así como competir y ganar en este negocio, a tono con el entorno económico mundial. Las aseguradoras de crédito a la exportación deben ser capaces de ofrecer facilidades dentro y fuera de un número creciente de países para mejorar el comercio dentro de estos, especialmente en aquellos, donde existen multinacionales.

Estos grupos han ido desarrollándose en cierta medida mediante las privatizaciones y posteriores adquisiciones y, en parte, con la creación de oficinas sucursales. Una vía reciente fue el establecimiento de "oficinas de representación", las cuales, en principio, están orientadas a obtener información del comprador extranjero y ayudar en la recuperación del crédito concedido a estos, si hubiese algún problema.

Por su parte, *Coface* también ha formado una alianza con aseguradores de crédito a la exportación en otros países, aun cuando no tiene acciones en la mayoría de ellos. El objetivo de esta alianza es aunar fuerzas, particularmente para obtener información de los créditos otorgados y de los compradores. *Coface* ofrece a sus miembros un rango de productos que incluye información sobre el comprador y condiciones en que se le ha otorgado el crédito, una opinión suscrita de

los compradores, acceso *on-line* a la información sobre el comprador, así como acerca de los recobros efectuados.

Las grandes aseguradoras de crédito a la exportación son empresas filiales de otros grandes aseguradores (véase Anexo 4). *Coface* y *Euler* cotizaron parte de sus acciones en el mercado bursátil en el año 2000; la primera compañía, a finales de enero, y *Euler* lo hizo poco después. Asimismo, *Hermes* cotiza una pequeña fracción de sus acciones. El grupo *Gerling* también esta planeando una oferta pública inicial. Con respecto al desarrollo de *joint ventures*, *Euler* y *Hermes*, asociadas a través de la propiedad parcial que posee *Allianz* en ambas aseguradas, han comenzado a cooperar compartiendo información sobre compañías y realizando esfuerzos para efectuar agrupaciones temporales en ciertos mercados.

PAPEL TRADICIONAL VS. PAPEL ACTUAL DE LAS ASEGURADORAS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

Los expertos del mercado de seguro crédito señalan la dificultad de promover y presentar el seguro de crédito a la exportación como un producto para nuevos clientes. Por tanto, las aseguradoras de crédito han acrecentado los esfuerzos dirigidos al mercado. El sistema cambiante de pagos y, sobre todo, el incremento del comercio electrónico son un

reto más para el marketing del seguro de crédito a la exportación tradicional.

Tradicionalmente, en la mayoría de los países el seguro de crédito a la exportación era un área para el sector público. Las aseguradoras privadas se concentraban en el seguro de crédito interno. No existía una razón para dar explicación a este hecho; sin embargo, la mayoría coincide en que los riesgos políticos no podían ser suscriptos por aseguradoras privadas. Por otra parte, los gobiernos nacionales participaban en el seguro de crédito a la exportación solo para promover la economía nacional.

Estas posiciones han estado sujetas a cambios en los últimos años. En el sector privado estas transformaciones se han debido —entre otros factores—, en primer lugar, al hecho de que teniendo en cuenta que las aseguradoras de crédito privadas gastan grandes sumas —a causa de los requerimientos comerciales y de marketing del mercado— en administrar, en I+D, en obtener y mantener al día la información sobre los compradores para poder brindar servicios cada vez más rápidos a sus clientes, así como servicios *on-line*, las mismas necesitan buscar el mayor número de negocios donde recuperar estos costos.

Con este propósito los grupos transnacionales de seguro de crédito a la exportación han ubicado como prioridad de marketing a las más grandes compañías multinacionales, que, a su vez, quieren asegurarse, lo cual determina que los grupos transnacionales de seguro de crédito cubran todo tipo de seguro de crédito, tanto interno como a la exportación, así como las ventas efectuadas de una a otra parte del mundo, dado el amplio margen de actividad de las multinacionales que incluye a gran número de países.

Al mismo tiempo, constituye una posibilidad remota de que el gobierno de un país esté dispuesto a asumir los riesgos de exportación de dos países diferentes a él. Por todo lo antes expuesto, podemos decir que existen fuertes probabilidades de negocios y razones de marketing para el desarrollo de estos grupos transnacionales de aseguradores de crédito.

Por otra parte, un grupo de gobiernos de países exportadores también comenzaron a buscar opciones para reducir su intervención en esta área. Más bien ellos deseaban hacer énfasis en el desarrollo del sector privado y de esta forma disminuir las contradicciones entre el sector público y el privado.

También ha influido el hecho de que en muchas partes del mundo se va haciendo cada vez más difícil distinguir entre ventas de exportación y ventas domésticas, lo que está claramente ejemplificado con las ventas que tienen lugar sobre todo entre países de la Unión Europea. De este modo, las diferencias entre seguro de crédito a la exportación y seguro de crédito interno han comenzado a desaparecer, por lo que las compañías privadas aseguradoras de crédito se ven obligadas a ofrecer ambos tipos de seguro.

Como ya se ha analizado, se produce un cambio significativo en los productos que ofrecen las aseguradoras de crédito a la exportación, con el objetivo de desarrollar el seguro de crédito en multifacéticos productos y servicios financieros, posibilitando en muchos casos un ventajoso vínculo con la securitización, con riesgos en el mercado de capitales.

En la mayoría de los países es muy difícil llevar a cabo este tipo de transformaciones en el contexto de un gobierno o una institución del sector público, ya que no solo incluye brindar información a los clientes y a las partes aseguradas, sino

también ayudar a recuperar las deudas incobrables y a minimizar las pérdidas.

En cuanto a la evolución del papel desempeñado por los gobiernos, podemos decir que muchos de ellos han considerado el rango de sus actividades, en cierto modo motivados por las privatizaciones realizadas, para analizar si desean o no involucrarse en actividades que pudiesen ser llevadas a cabo por el sector privado. Esto influyó en que el seguro de crédito a la exportación a corto plazo sea suministrado por el sector privado.

Hoy en día, la mayor parte de las actividades estatales se limitan al seguro de crédito a la exportación a mediano y a largo plazos. Además, muchas aseguradoras de crédito a la exportación privadas suscriben y administran frecuentemente seguro de crédito a la exportación del gobierno y perciben por ello honorarios.

Este servicio lo ofrecen *Coface*, el asegurador otrora estatal, de Francia, y *Hermes*, de Alemania. En el Reino Unido y Países Bajos *NCM* asiste en el seguro de crédito a la exportación estatal. Por ejemplo, para *NCM* y *Coface* este servicio público constituyó un 10% de sus ingresos en el año 2000. A diferencia de las primas, este ingreso que proviene de honorarios no representa un riesgo a causa de las pérdidas y contribuye a nivelar sus resultados financieros.

Se estima que las agencias de exportación estatales se privatizarán en ciertos países en el transcurso de los próximos años. La experiencia ha demostrado que las aseguradoras de crédito recientemente privatizadas cooperan estrechamente con las aseguradoras de crédito existentes o que son absorbidos por estas, lo que ofrece un potencial de crecimiento por adquisiciones, especialmente para las grandes aseguradoras de crédito.

EL RETO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO PARA EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

El seguro de crédito no es inmune a los desafíos y oportunidades que brinda el comercio electrónico. Tradicionalmente las aseguradoras de crédito a la exportación han utilizado procedimientos y prácticas que han estado basados en los pedidos del exportador con respecto a un crédito ya concertado con los compradores. Las aseguradoras han recopilado información sobre compradores y sus respectivos países. De ese modo, el proceso en general ha consistido en recopilar información, analizarla y dar respuesta sobre compradores individuales, cuando es solicitado. Sin embargo, en el comercio electrónico la necesidad será tener respuestas listas antes que las preguntas sean efectuadas. De otra forma, es necesario conocer por adelantado tantos compradores potenciales como sea posible y decidir si el crédito a un determinado comprador puede ser asegurado y hasta qué límites.

El desafío que impone el comercio electrónico no es un hecho aislado, sino derivado de un proceso de competencia. Sin embargo, el reto que ofrece el comercio electrónico en este contexto no debe ser visto solamente como una posibilidad más para tratar de acelerar los procedimientos y prácticas existentes. En otras palabras, nuevos productos y mecanismos son requeridos.

Actualmente, las compañías de seguro de crédito a la exportación están utilizando Internet de 3 formas diferentes.

En primer lugar, pueden utilizar las posibilidades de esta comunicación para mejorar el servicio y reducir costos. En segundo lugar, pueden comercializar, vender y gestionar el seguro de crédito tradicional por esta vía. Por último, pueden ofrecer nuevos productos para el volumen de comercio electrónico de rápido crecimiento, especialmente para las ventas entre empresas B2B³ en Internet.

Reducción de costos

Además de constituir un importante medio de información y comunicación, Internet se ha convertido en un canal de distribución poderoso, que puede mejorar la comunicación con el cliente y reducir costos. Asimismo, Internet puede ayudar a las compañías de seguro a brindar información personalizada y de alta calidad a sus clientes. También puede impulsar a que se disminuya el papeleo y otros costos inherentes al procesamiento de información y formularios cuando se realiza el trabajo en línea.

Teniendo en cuenta que las aseguradoras utilizan con mayor frecuencia Internet, se prevé una mayor eficacia en la suscripción, distribución, administración y liquidación de siniestros, lo que traerá consigo una reducción de costos para las aseguradoras. Según estudio⁴ reciente sobre el negocio electrónico, el mayor empleo de este medio podría conducir a un ahorro de costos de un 9% en los ramos comerciales. Según se estimó, el ahorro de costos en el seguro de crédito será básicamente el mismo, es decir, 9%. Existe cierto potencial de ahorro extraordinario para las aseguradoras de crédito en el área de suscripción de pólizas, pero solo después de que hayan invertido una elevada suma de dinero en tecnología de la información.

El seguro de crédito tradicional

Otorgar seguro de crédito tradicional a través de Internet es una tarea simple, aunque existen potenciales obstáculos de tipo técnico y reglamentario. Desde el punto de vista tecnológico, es posible combinar los clientes de una compañía de seguro con una base de clasificación crediticia y fijar precios indicativos para una póliza de seguro de crédito a la exportación. Los datos que se necesitan del cliente de seguro de crédito son la identificación de la compañía, el valor y el día de la venta y la categoría de riesgo país. Las compañías sobre las que no posee información no deberían considerarse en este caso para la fijación de precios; además, las aseguradoras de crédito pueden utilizar Internet para elevar la calidad de su servicio, mejorando, por ejemplo, la comunicación con los clientes y acelerando el proceso de tramitación del siniestro.

Desde hace muchos años los avances tecnológicos han ido mejorando el intercambio electrónico de información entre el asegurador y el asegurado. No obstante, el contacto personal entre el tomador y el proveedor del seguro continuará existiendo.

Nuevos productos y servicios

Las compañías de seguro de crédito están elaborando soluciones nuevas e innovadoras para el creciente volumen de transacciones entre empresas a través de Internet. La venta de productos en el mercado B2B por esta vía aumenta con rapidez. En el 2000 el volumen de negocios del comercio entre empresas a través de esta red se estimó en USD 150.000 millones a escala mundial, con un volumen de mercado que se duplicó anualmente hasta alcanzar USD 7.3 millones en el año 2002⁵.

El incremento de las ventas entre compañías a través de Internet se ha visto acompañado por un creciente número de transacciones anónimas en los mercados electrónicos, lo que ha dado lugar a un considerable aumento del riesgo crediticio. Las aseguradoras de crédito se han percatado de esta situación y han concebido distintos modelos de negocio para atenuar los riesgos inherentes a la extensión del crédito comercial en Internet. En este epígrafe se analizan dos modelos diferentes de negocios en Internet para las aseguradoras de crédito.

Dos estrategias de negocio

Las compañías de seguro de crédito agrupan para sus clientes dos servicios similares y relacionados. El primer servicio consiste en suministrar información a los compradores. Las aseguradoras han recaudado gran cantidad de datos sobre la solvencia crediticia de compañías en todo el mundo. Las aseguradoras utilizan esta información para fijar el precio de las primas y la brindan a los clientes como contribución a la gestión de sus cuentas comerciales a cobrar.

El segundo servicio consiste en la cobertura de riesgo que protege a los vendedores contra el impago de sus clientes. Ambos servicios pueden agruparse en un solo paquete u ofrecerse de forma separada, otorgando dos estrategias de negocio o modelos.

La primera estrategia se basa fundamentalmente en la ventaja de información con la que cuenta el asegurador de crédito. En este modelo el asegurador desglosa su servicio y brinda información, independientemente de su producto de seguro. El asegurador de crédito clasifica las compañías incluidas en sus bases de datos y vende estas clasificaciones a sus clientes y a los mercados electrónicos. Una estrategia menos conocida, o aún muy nueva, es que las compañías puedan abonar honorarios al asegurador para que las clasifiquen. Tomando en consideración que el asegurador continúa otorgando productos de seguro, los clientes pueden escoger si desean adquirir solo servicios de información o información junto con el seguro.

Las grandes empresas que desean autoasegurarse y reducir el costo de supervisión de clientes y proveedores comprarán únicamente servicios de información a las aseguradoras de créditos. Las pequeñas empresas que estimen que este seguro es demasiado costoso, solamente pueden adquirir las

³ Empresas B2B o Business-to-Business (empresa a empresa, entre empresas, Inter. empresas). Modalidad de comercio electrónico en el que las operaciones comerciales se realizan entre empresas (por ejemplo, una empresa y sus proveedores) y no con usuarios finales. Algunos, muy pocos, utilizan el acrónimo español.

⁴ Hess, Thomas. El negocio electrónico en el sector del seguro: necesidad imperiosa de adaptarse y oportunidad de renovarse. Swiss Re No.5/2002.

⁵ Hess, Thomas. El seguro de crédito comercial: la globalización y el negocio electrónico presentan grandes oportunidades. Swiss Re No.7/2002.

clasificaciones. Este modelo de negocio está orientado a brindar servicios de información a un mercado más grande interesado en el seguro de crédito. A pesar de no estar relacionado directamente con Internet, este modelo de negocio resulta propicio para brindar otros servicios por separado, tales como facturación y cobro de morosos, asistiendo de esta forma a los departamentos de crédito.

En el segundo modelo los servicios se ofrecen de forma conjunta, en lugar de brindar información y cobertura de riesgo por separado. Con este modelo el asegurador de crédito cubre generalmente todo el mercado de comercio electrónico con el que tiene una relación, así como todas las transacciones del mercado electrónico. Es similar al seguro de crédito tradicional, que generalmente cubre la facturación total de los grandes clientes con una cartera diversa de compradores.

En el negocio electrónico el asegurador de crédito extiende límites de créditos a compradores en el mercado electrónico. El tamaño de la compañía no importa siempre y cuando se esté haciendo negocio en un mercado electrónico cubierto por el asegurador.

El mercado electrónico agrupa a compradores y vendedores, y el beneficio se obtiene por honorarios que se cargan a sus ventas. El sitio de mercado electrónico podría vender solo una línea de productos de una compañía a muchos compradores. Los que son aceptados tienen límite de crédito establecido por el asegurador de crédito, el cual garantiza la venta y recibe del mercado una parte de los honorarios de la venta. La compañía financiera, por ejemplo, el asegurador de crédito puede trabajar en el mercado electrónico para otorgar certificados de crédito a todos los compradores que utilizan el sitio efectuando compras. Una garantía de pago asegura que el vendedor recibirá el pago, incluso, si el comprador no cumple con el mismo. Otra alternativa sería que la compañía financiera trabajara con compradores, otorgándoles límites de crédito a ellos para utilizarlos en cualquier sitio afiliado al servicio financiero.

En cualquiera de estos casos, a los compradores también se les asigna un límite de gastos, basado en los datos que se obtengan de ellos y de las agencias de información de crédito. La agencia que otorga el crédito también supervisará los pagos, deduciendo el valor de una transacción del límite de crédito después de efectuada la compra y agregándolo posteriormente al pago de la factura. Este producto requiere información sobre los compradores y cobertura de riesgo para los vendedores.

Estrategias específicas de compañías

A pesar de que las estrategias de las distintas compañías coinciden en gran medida, los grandes aseguradores de crédito enfocan Internet de distinta manera. *Coface* está empleando la red para mejorar su relación con clientes importantes, y ahora una gran parte de las solicitudes de límite de crédito y modificaciones de pólizas se efectúan ahora en línea. En enero de 2000 *Coface* lanzó un sistema de clasificaciones de deuda comercial en Internet, denominado @rating, que pone a disposición de los vendedores información sobre compradores. Estas clasificaciones se fundamentan en las bases de datos que posee *Coface* sobre el historial de pago de más de 32 millones de compañías. Esta empresa está asociada comercialmente con *Wisekey*, un proveedor líder de servicios de Internet, y con *Tradecard*, una

compañía que ofrece software para pagos y compensaciones en línea. *Coface* vende también seguro a clientes y mercados electrónicos.

La estrategia de comercio electrónico de *Euler* consiste en atender a su base de clientes ya existentes y otorgar seguro para transacciones en Internet. *Euler* utiliza principalmente su servicio de información (EOLIS) para gestionar las pólizas de seguro de sus clientes, los cuales pueden verificar el límite del que disponen los ya existentes, acceder a la información sobre siniestros declarados, verificar datos acerca de clientes potenciales y hasta recibir respuestas automáticas para solicitudes de extensión de límite de crédito. Con respecto a las transacciones en Internet, *Euler* otorga cobertura de seguro para todos los negocios de comercio electrónico.

Gerling Kredit ofrece seguro para toda la cadena de ventas. Además de las transacciones electrónicas entre empresas, también ofrece seguro para el negocio electrónico entre empresas y consumidores.

Dentro del segmento electrónico de negocio entre empresas, *Gerling Kredit* brinda servicios en línea para sus clientes a través de *Net & Serve*, y ha creado recientemente *Trusted Trade GmbH*, una nueva compañía destinada a asegurar transacciones entre empresas. *Trusted Trade* otorga seguro de crédito para mercados electrónicos completos. Asimismo, *Trusted Shops*, otra compañía afiliada a *Gerling Kredit*, protege a los clientes en línea de problemas o defectos relacionados con la entrega de mercancías.

NCM brinda sus servicios en línea mediante una empresa filial, *eCredible.com*. La oferta de esta filial consiste en servicios de gestión de crédito y la garantía de pago *eCredible*. El elemento clave del servicio de gestión de crédito es el certificado de crédito que extiende la solvencia crediticia del comprador. A los compradores se les asigna también un límite para gastos, basado en los datos que brinden los compradores y las agencias de información de crédito, o en la base de datos de *NCM*. La otra parte del servicio de gestión de crédito consiste en el servicio de control, que abarca la actualización de la cobertura disponible para un comprador, deduciendo para ello el valor del límite de gastos de una transacción y agregándolo nuevamente una vez que se paga la factura. La garantía de pago de *eCredible* le asegura al vendedor que recibirá el pago, incluso, si el comprador no cumple con el mismo.

Cuestiones de competencia

Algunas compañías de información, tales como *Dun & Bradstreet*, de Suecia, compiten con las aseguradoras de crédito, otorgando información crediticia sobre compañías. En noviembre de 2000 *Dun & Bradstreet* lanzó su joint venture electrónico, *accelerate.com*, con las compañías *SAP*, *Oracle*, *Siebel* and *SAS*. El grupo facilita el comercio electrónico otorgando identificadores de seguridad únicos y acceso a verificadores de solvencia crediticia. Los certificados digitales, al igual que la garantía de pago que brinda *eCredible.com*, contienen un identificador de compañía y le otorgan a esta una clasificación previa para efectuar comercio electrónico en una gama de intercambios, subastas en línea y sitios de compra.

Internet ha facilitado el acceso a un gran volumen de información, a un costo más bajo que el pasado. Esta facilidad y la competitiva fijación de precios pueden representar un gran desafío para las entidades de seguro de crédito a la

exportación, que han explotado siempre el valor de sus bases de datos sobre compañías. A una parte de esta información puede acceder el público en general —así es como proveedores de servicios tales como *Dun & Bradstreet* han confeccionado sus bases de datos— y la puede completar con datos que se soliciten directamente a las compañías.

Las aseguradoras de crédito cuentan con un elevado volumen de información propia, basada en las transacciones que se realizan, lo que probablemente constituye una mejor fuente de información sobre prácticas de pago futuras. Ellos pueden utilizarla en beneficio propio. Además, cuentan con la experiencia en transacciones de suscripción y cobro de morosos, lo que seguramente añade un valor sustancial a los departamentos de gestión de crédito de las compañías.

Vale la pena señalar que la aparición de nuevos competidores es un factor positivo, que obliga a las aseguradoras de crédito a la exportación a trabajar en elementos de diferenciación, especialmente el servicio. La competencia en este mercado también puede traducirse sencillamente en una posibilidad para ampliarlo, siempre y cuando se haga profesionalmente.

Las perspectivas de las aseguradoras de crédito

Las perspectivas de mercado para las aseguradoras de crédito a la exportación siguen siendo positivas. Ellos podrán sacar provecho de su experiencia en gestión de riesgos de crédito y de la información que poseen para competir en el mercado en evolución, brindando nuevos productos y servicios por separado. Tradicionalmente, las aseguradoras de crédito a la exportación ofrecían un paquete de servicios, es decir, seguro de crédito a la exportación, pero ahora se están transformando en compañías gestoras de deudores, que brindan servicios de información de crédito, de gestión de cobros y cobertura de riesgo.

El aumento del comercio anónimo, especialmente a través de Internet, es una de las principales fuentes de la demanda de cobertura de riesgos crediticios, puesto que provoca nuevas incertidumbres y crea la necesidad de mayor información. Por esta razón las aseguradoras de crédito están comenzando a ofrecer nuevos productos, tales como línea de crédito a compradores en Internet, para asistir transacciones entre empresas. El mayor desafío para las aseguradoras de crédito a la exportación es el autoseguro fomentado por el mayor acceso a la información proveniente de base de datos y de las agencias de clasificación. Con la mayor disponibilidad de información específica acerca de compañías, podría producirse un aumento del autoseguro e, incluso, de la demanda de clientes para asegurar solo los riesgos principales de su cartera o la cifra de negocios total. Esta evolución supondrá un desafío para las habilidades de las aseguradoras de crédito a la exportación en materia de gestión de riesgos crediticios. Las aseguradoras deben sacar provecho de sus amplias bases de datos en todo el mundo.

Dado que esta información continúa siendo propiedad de las aseguradoras, las compañías de seguro de crédito pueden emplearla para evaluar con exactitud el riesgo crediticio, haciéndose acreedores de una ventaja de mercado con respecto a proveedores de información como, por ejemplo, *Dun & Bradstreet*. Si estas empresas pueden brindar información de calidad sobre la solvencia crediticia de compañías, comparable a la que poseen las aseguradoras de crédito, entonces

el precio de la misma y del seguro de crédito podría disminuir.

Con mayor frecuencia las aseguradoras de crédito están desglosando sus servicios, ofreciéndolos aparte. Algunas compañías se concentran en brindar información crediticia a nuevos segmentos de mercado que antes no mostraban interés en el seguro de crédito a la exportación. Otras se encargan de ofrecer servicios de gestión de cobros tanto para transacciones tradicionales, como para el cobro de morosos, además de productos de transferencia de riesgo.

Internet parece beneficiar a las aseguradoras de crédito, a pesar del desafío que significa el hecho de ofrecer un medio para que otros proveedores de información compitan también en el mercado de información específica acerca de compañías.

Las aseguradoras de crédito a la exportación pueden mejorar la calidad de su servicio, utilizando la infraestructura de Internet para facilitar la comunicación y los procedimientos contables con los clientes. Las aseguradoras pueden utilizar dichas bases de datos, independientemente del resto de sus servicios para brindar información crediticia directamente en Internet. Además, a medida que crecen las transacciones en la red, las compañías de seguro de crédito a la exportación tienen la posibilidad de ofrecer nuevos productos de cobertura de riesgo, tales como líneas de crédito a compradores para facilitar el creciente número de transacciones B2B en Internet.

Teniendo en cuenta la constante evolución y las nuevas tendencias de mercado en el plano de seguros de crédito a la exportación y poniendo especial atención a los nuevos servicios prestados por las aseguradoras, Cuba debe insertarse de forma eficiente, aprovechando todas las oportunidades que se presenten en este sentido.

BIBLIOGRAFÍA

- Australian Government Department of Foreign Affairs and Trade. *Report on the review of export credit and finance services*. Septiembre 2002.
- Castaño Lindo, Darío. Seminario de Seguro de Crédito a la Exportación. La Habana 2001
- Méndez García, Adolfo A. Diccionario de términos económicos-comerciales inglés-español. La Habana 2000. Editorial Academia.
- Mr. Cattani, C. F. *ITC experiences in encouraging exports: how to reach the stage of readiness to use credit insurance*. Senior Adviser on Trade Financing International Trade Centre UNCTAD/WTO. Tunis. 23 October 2000.
- Hess, Thomas. El seguro de crédito comercial: La globalización y el negocio electrónico presentan grandes oportunidades. Swiss Re, sigma No. 7/02
- *Export Credit Practice: Official Export Credit and Export Credit Insurance*. United Nations Institute for Training and Research. On-line Resources Center. www.unitar.org. Consultado el 25 de marzo de 2005.
- Barovick, Richard. *The Changing World of Trade Finance*. World Trade Magazine. 04/01/2004. Consultado el 10 de febrero de 2005
- Katauskas, Fiona. *Export Credit Agencies: The dirtiest secret of globalisation*. www.aidwatch.org.au.

*Especialista de la Dirección de Deuda Externa
Banco Central de Cuba



Souvenirs de 1897 y peso del 1898

José Antonio Pérez Martínez*

En 1977 comenzó sus actividades la Empresa Cubana de Acuñaciones (ECA), conocida internacionalmente como la Casa de la Moneda de Cuba.

Dentro de la enorme variedad de monedas y placas producidas por esta entidad en diferentes metales y aleaciones, generalmente conmemorativas, nos llaman la atención las siguientes:

1. Medalla de una onza en plata, ley 0,999, emitida en 1986, la cual en una de sus caras tiene ciertos detalles pertenecientes a los *souvenirs* acuñados en el año 1897.

2. Monedas batidas en 1987 utilizando cobre-níquel, valor facial, peso, plata, ley 0,999, valores faciales 5 y 10 pesos, "oro japonés" (oro 100, plata 900 milésimas), valor facial 5 pesos. Todas las piezas alegóricas al centenario de los *souvenirs*, que se cumpliría una década posterior, es decir, en 1997, con diseños en sus caras principales, algo parecidas a los *souvenirs* originales de 1897.

3. Monedas producidas en 1988 empleando plata y oro, con valores faciales de 5 y 100 pesos, respectivamente, las que reproducen en sus anversos determinados aspectos del peso del 1898.

¿Cuáles son los orígenes, qué muestran y cuáles son las diferencias de los *souvenirs* de 1897 y el peso de 1898, a los que la ECA brinda especial homenaje?

- En 1897 la Junta Revolucionaria de Nueva York emitió monedas de pesos plata o *souvenirs* para tratar de obtener dinero para los gastos necesarios de la guerra independentista cubana.

- El 10 de mayo de 1897 Tomás Estrada Palma firmó un contrato intermedio con A. Cobe y G. Markewitz, a los efectos de acuñar en el término de 60 días la cantidad de diez mil monedas de plata con valor facial de un peso.

- Para este trabajo Cobe y Markewitz contrataron a su vez, a la *Gorbam Manufacturing Company*. En julio 16 se acuñaron las primeras 180 piezas en los talleres de la *Dunn*

Air-Brake Company de Filadelfia, y la *Gorham Manufacturing* cobró 49.35 centavos por cada moneda entregada, y Cobe 13.15 centavos por peso acuñado.

- En el periódico *Patria* se publicó un anuncio con la imagen del *souvenirs* suscrito por José Zayas, comisionado financiero, que decía: "La Delegación de la República de Cuba ha dispuesto la acuñación de una moneda de 9/10 de plata fina y peso de 34,8 gramos, según el diseño que aquí aparece. Esta moneda sería un valioso recuerdo de nuestra heroica lucha por la independencia, redimible a la par por la República después de la evacuación de la isla por las fuerzas españolas, y se halla en venta en las oficinas de la Delegación, al precio de un peso."

- El diseño de estas monedas fue realizado por el escultor italiano Felipe Martiny. En todas las piezas sirvió de modelo Leonor Molina, joven exiliada cubana, oriunda de Camaguey, prima de José Octavio Zayas Adán, la que por su belleza y devoción a la causa tuvo el honor de representar por primera vez a la República de Cuba en una moneda; su padre fue muerto en la manigua, conoció a Martí en Estados Unidos y cooperó valiosamente en todas las labores posibles de la Revolución.

- Estos juegos se acuñaron con ligeras variaciones entre sí sin denominación, con el único propósito de evitar dificultades con el gobierno de los Estados Unidos, que por aquel entonces prohibía cualquier instinto de acuñar monedas a una organización revolucionaria que luchaba contra un país que el imperio consideraba su amigo.

- En realidad, las piezas carecen de valor facial y ostentan en su lugar la palabra "SOUVENIR". Hay una carta de Tomás Estrada Palma, fechada el 20 de noviembre de 1898, en la que da fe de la labor desempeñada por Zayas Adán respecto a la acuñación y venta de los pesos plata de la República, y al final de la misma hace referencia a los trabajos desempeñados por Zayas desde julio de 1895, etc. Evidentemente, el tratamiento que el propio Estrada Palma da a estas piezas es el de monedas, sin hacer distinción entre el *souvenir* y el peso de 1898.

- La ganancia en la venta de estas piezas se obtenía por ser su peso inferior al del dólar norteamericano, no así su ley, que era 900 / 1000 de metal fino.

- En el año 1898 la acuñación que se efectuó, en vez de "SOUVENIR", tenía la inscripción "UN PESO". Ya Estados Unidos no era amigo de España. Ahora estaban en guerra.

SOUVENIRS DE 1897. CARACTERÍSTICAS GENERALES

Los tres tipos de *souvenir* tienen en común en ambas caras:

Anversos: Ostentan una bella cabeza de mujer mirando hacia la derecha. En la parte superior aparece la inscripción "PATRIA y LIBERTAD" y en la parte inferior, la inscripción "SOUVENIR". Todas las piezas muestran la fecha partida, a la izquierda de Leonor el 18 y a la derecha el 97, flanqueadas ambas cifras por dos pequeñas estrellas.

Reversos: Figuran el escudo entre una guirnalda de hojas de roble a la izquierda y otra de hojas de laurel a la derecha. En la parte superior aparece la inscripción "REPÚBLICA DE CUBA" y en la inferior, seis estrellas de cinco puntas que representan las provincias de Oriente,

Camaguey, Las Villas, Matanzas, La Habana y Pinar del Río. A la izquierda de las estrellas se encuentra el número "900" y a la derecha la palabra "FINO".

Debemos aclarar que en el escudo, en vez de aparecer nuestra palma real, el artista dibujó un cocotero, defecto este que no le resta belleza ni importancia a las piezas.

DIFERENCIAS ENTRE LOS SOUVENIRS

Primer tipo: En la base del cuello de Leonor Molina aparece la inscripción "PAT.97" en diminuto tamaño, y los números de la fecha están espaciados. Fue acuñado en la *Dunn Air-Brake Company* de Filadelfia.

Segundo tipo: Los números de la fecha no están espaciados y aparece una estrella debajo del nivel de la base de la cifra "97". En el reverso, dentro del escudo, el cocotero crece del suelo cerca del borde. En la parte alta del escudo hay bastante espacio entre la orilla y la extremidad de la llave.

Tercer tipo: Los números de la fecha tampoco están espaciados y las estrellas se encuentran del centro de la fecha "1897" hacia arriba, o sea, si ponemos una regla en la base de la cifra, esta no tocará las estrellas. En el reverso el cocotero crece del mismo borde del escudo y es más reducido el espacio entre la llave y la orilla.

PESO DE 1898

Hay varias pruebas de preciosa acuñación mostrando que su diseño es muy parecido al tercer tipo del *souvenir*.

Difiere de este en que en el lugar que ocupaba la inscripción "SOUVENIR" aparece "1898", flanqueado por dos estrellas un poco mayores que las que se encuentran plasmadas en los *souvenirs*. En el reverso el lugar que ocupaban las seis estrellas lo tiene ahora la inscripción "UN PESO".

- Existen pruebas en bronce y plata de cada uno de los tres tipos de *souvenirs*.

- Los tipos segundo y tercero del *souvenir*, al igual que el peso de 1898, fueron acuñados en la ceca de Providence.

- Todas las piezas mostradas y descritas, en especial el peso de 1898, son de notable belleza, gran importancia histórica y numismática.

BIBLIOGRAFÍA

1. Aledón, José María. La moneda de Cuba. Valencia, 1999.
2. Gay-Calbó, Enrique. Los símbolos de la nación cubana. La Habana, 1999.
3. Krause, Chester. World Coins. Estados Unidos, 2000.
4. Lismoce, Thomas. Las monedas de Cuba (1870-1953). La Habana, 1955.
5. Museo Numismático. República de Cuba en Armas. Banco Nacional de Cuba. La Habana, 1978.
6. Ponencias. I Conferencia Científico-Técnica de Numismática. La Habana. 1980.

*Numismático, historiador e investigador

EL Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE) posee un variado y rico fondo bibliográfico, noticioso y factográfico en diferentes soportes (papel, CDROM, etc.), que sirve de apoyo para la toma de decisiones, investigaciones y la superación técnico-profesional de los especialistas del sistema bancario nacional en los campos de la economía, las finanzas, las estadísticas y la informática.

Esto es posible gracias a la especial atención que se le brinda a la selección y adquisición de nuevas publicaciones, en el afán de que estas estén estrechamente vinculadas con los problemas y tareas que tiene ante sí un sistema bancario moderno y eficiente.

Desde 1999 el CIBE es el responsable de la revisión y actualización de los sitios

web del Banco Central de Cuba. Prioriza la distribución de toda la información y servicios en la Intranet del Banco Central de Cuba y extenderá sus servicios conectando su red con las del sistema bancario. Mientras se logra este objetivo, se distribuye a los integrantes del sistema bancario y financiero toda aquella información que sea posible enviar por correo electrónico.

Además, el CIBE está responsabilizado con la edición y distribución trimestral de la Revista del Banco Central de Cuba, la cual se publica desde el año 1998. Esta contiene artículos de análisis financieros, bancarios y legislativos, así como refleja los acontecimientos más importantes acaecidos en estas esferas y lo más novedoso de las técnicas bancarias.

¿Cómo acceder a nuestros servicios



Si está conectado a la red del BCC, Ud. puede acceder a nuestra información a través del sitio web:
<http://olimpo/cibe>

Por el contrario, si Ud. pertenece al sistema bancario, pero no tiene acceso a la red del BCC, puede enviar su solicitud a la dirección de e-mail: CIBE@bc.gov.cu y disponer de todos los servicios que brinda nuestro centro.

Si Ud. desea conocer semanalmente las nuevas adquisiciones incorporadas a la base de datos del centro, envíe un mensaje a: biblioteca@bc.gov.cu y escriba en el asunto: ALTA; a partir de ese momento recibirá esta información de forma automática.

Servicios que se ofrecen:



Información pertinente, oportuna y eficaz

- Boletines electrónicos:

Resumen Informativo: Sumario diario de las noticias económico-financieras más importantes publicadas en Internet.

Notibancos: Selección semanal de los principales acontecimientos del ámbito bancario mundial.

Marketing: Boletín mensual dirigido a los profesionales de esta rama.

Prisma Financiero: Comentario semanal acerca del comportamiento de las bolsas, con estadísticas y datos comparados.

Suplemento Estadístico Mensual:

Resumen estadístico del comportamiento de las principales bolsas a 10, 30 y 100 días.

Lavado de Dinero: Boletín quincenal que recoge las principales regulaciones internacionales así como las noticias recientes sobre blanqueo de dinero y corrupción. Está destinado a especialistas en economía del sistema bancario.

Iconos: Selección de noticias relacionadas con el mundo de la informática.

ALBA e integración latinoamericana: Resumen informativo sobre el tema.

Información Señal: Listado bibliográfico semanal con las principales informaciones incorporadas a nuestra base de datos y fondo bibliográfico.

- Traducciones e interpretación: Un equipo de traductores e intérpretes satisface las solicitudes de servicios en los idiomas inglés, francés y ruso.

Las traducciones en otros idiomas se garantizan mediante la contratación de especialistas del Equipo de Servicios de Traductores e Intérpretes (ESTI).

- Localización de información: en bases de datos locales o remotas, mediante el acceso a redes nacionales, internacionales e Internet.

- Base de datos: sobre los tipos de cambio de las principales monedas convertibles y tasas de interés de países seleccionados.

- Préstamo y circulación de publicaciones de acuerdo con los perfiles de interés establecidos.

- Sala de lectura y servicios de referencia especializada.

- Distribución de información de Internet a la intranet del BCC.

- Punto de Internet: local provisto de seis PC para acceso a Internet.



Le invitamos a colaborar

La Revista del Banco Central de Cuba invita a todos los trabajadores del sistema bancario y financiero nacional a presentar artículos y comentarios que resulten de interés para los trabajadores del sector, y en sentido general contribuyan a elevar su nivel profesional y cultural.

Los trabajos pueden abordar aspectos prácticos de la labor bancaria en su sentido más amplio, narrar experiencias positivas y formular sugerencias, o ser de corte teórico y contener análisis sobre la situación económica y financiera nacional e internacional.

Al enviar las colaboraciones el autor debe expresar de forma clara su nombre, la labor que realiza y el lugar de trabajo, así como tener presente un pequeño grupo de normas editoriales:

- Los trabajos no deben exceder las 16 cuartillas escritas en Microsoft Word, con letra Times New Roman, a 12 puntos.
- Los anexos cuentan dentro del total de cuartillas y deben estar claramente identificados.
- Las tablas y gráficos deben precisar la fuente de los datos que emplean.
- Debe indicarse la bibliografía utilizada, o al menos la principal.
- El material debe entregarse en formato digital, con una copia impresa.

Es práctica habitual de nuestra publicación someter los materiales que se reciben a la consideración de un

Consejo Editorial conformado por directivos y especialistas del Banco Central de Cuba, quienes emiten sus criterios y aprueban o descartan la publicación. Los originales no son devueltos.

La Revista del Banco Central de Cuba imprime trimestralmente 5 000 ejemplares que son distribuidos gratuitamente dentro del sistema bancario y financiero nacional, el Museo Numismático, centros de estudio e investigación y centros de información. Llegan además, a todos los centros de educación superior del país y se envían a bancos e instituciones financieras y económicas latinoamericanas.

Por otra parte, nuestra revista tiene una versión digital dentro del sitio web del Banco Central de Cuba en Internet, por lo que puede ser consultada *on line* desde el exterior en la dirección www.bc.gov.cu dentro del acápite de *Servicios*.

Consideramos que existe un potencial de experiencias que pueden divulgarse mejor a través de nuestras páginas y le invitamos a aprovechar este espacio para dar a conocer su opinión y sus vivencias.

Los artículos y comentarios pueden ser entregados o enviados por correo a Revista del Banco Central de Cuba, calle Cuba No.410, entre Lamparilla y Amargura, La Habana Vieja, Ciudad de La Habana. Asimismo, pueden enviarse por correo electrónico a la editora maribel@bc.gov.cu, o a la dirección del Centro de Información Bancaria y Económica: chely@bc.gov.cu, especificando: *colaboración para la revista*.



Souvenirs de 1897 y peso del 1898

José Antonio Pérez Martínez*

En 1977 comenzó sus actividades la Empresa Cubana de Acuñaciones (ECA), conocida internacionalmente como la Casa de la Moneda de Cuba.

Dentro de la enorme variedad de monedas y placas producidas por esta entidad en diferentes metales y aleaciones, generalmente conmemorativas, nos llaman la atención las siguientes:

1. Medalla de una onza en plata, ley 0,999, emitida en 1986, la cual en una de sus caras tiene ciertos detalles pertenecientes a los *souvenirs* acuñados en el año 1897.

2. Monedas batidas en 1987 utilizando cobre-níquel, valor facial, peso, plata, ley 0,999, valores faciales 5 y 10 pesos, "oro japonés" (oro 100, plata 900 milésimas), valor facial 5 pesos. Todas las piezas alegóricas al centenario de los *souvenirs*, que se cumpliría una década posterior, es decir, en 1997, con diseños en sus caras principales, algo parecidas a los *souvenirs* originales de 1897.

3. Monedas producidas en 1988 empleando plata y oro, con valores faciales de 5 y 100 pesos, respectivamente, las que reproducen en sus anversos determinados aspectos del peso del 1898.

¿Cuáles son los orígenes, qué muestran y cuáles son las diferencias de los *souvenirs* de 1897 y el peso de 1898, a los que la ECA brinda especial homenaje?

- En 1897 la Junta Revolucionaria de Nueva York emitió monedas de pesos plata o *souvenirs* para tratar de obtener dinero para los gastos necesarios de la guerra independentista cubana.

- El 10 de mayo de 1897 Tomás Estrada Palma firmó un contrato intermedio con A. Cobe y G. Markewitz, a los efectos de acuñar en el término de 60 días la cantidad de diez mil monedas de plata con valor facial de un peso.

- Para este trabajo Cobe y Markewitz contrataron a su vez, a la *Gorbam Manufacturing Company*. En julio 16 se acuñaron las primeras 180 piezas en los talleres de la *Dunn*

Air-Brake Company de Filadelfia, y la *Gorham Manufacturing* cobró 49.35 centavos por cada moneda entregada, y Cobe 13.15 centavos por peso acuñado.

- En el periódico *Patria* se publicó un anuncio con la imagen del *souvenirs* suscrito por José Zayas, comisionado financiero, que decía: "La Delegación de la República de Cuba ha dispuesto la acuñación de una moneda de 9/10 de plata fina y peso de 34,8 gramos, según el diseño que aquí aparece. Esta moneda sería un valioso recuerdo de nuestra heroica lucha por la independencia, redimible a la par por la República después de la evacuación de la isla por las fuerzas españolas, y se halla en venta en las oficinas de la Delegación, al precio de un peso."

- El diseño de estas monedas fue realizado por el escultor italiano Felipe Martiny. En todas las piezas sirvió de modelo Leonor Molina, joven exiliada cubana, oriunda de Camaguey, prima de José Octavio Zayas Adán, la que por su belleza y devoción a la causa tuvo el honor de representar por primera vez a la República de Cuba en una moneda; su padre fue muerto en la manigua, conoció a Martí en Estados Unidos y cooperó valiosamente en todas las labores posibles de la Revolución.

- Estos juegos se acuñaron con ligeras variaciones entre sí sin denominación, con el único propósito de evitar dificultades con el gobierno de los Estados Unidos, que por aquel entonces prohibía cualquier instinto de acuñar monedas a una organización revolucionaria que luchaba contra un país que el imperio consideraba su amigo.

- En realidad, las piezas carecen de valor facial y ostentan en su lugar la palabra "SOUVENIR". Hay una carta de Tomás Estrada Palma, fechada el 20 de noviembre de 1898, en la que da fe de la labor desempeñada por Zayas Adán respecto a la acuñación y venta de los pesos plata de la República, y al final de la misma hace referencia a los trabajos desempeñados por Zayas desde julio de 1895, etc. Evidentemente, el tratamiento que el propio Estrada Palma da a estas piezas es el de monedas, sin hacer distinción entre el *souvenir* y el peso de 1898.

- La ganancia en la venta de estas piezas se obtenía por ser su peso inferior al del dólar norteamericano, no así su ley, que era 900 / 1000 de metal fino.

- En el año 1898 la acuñación que se efectuó, en vez de "SOUVENIR", tenía la inscripción "UN PESO". Ya Estados Unidos no era amigo de España. Ahora estaban en guerra.

SOUVENIRS DE 1897. CARACTERÍSTICAS GENERALES

Los tres tipos de *souvenir* tienen en común en ambas caras:

Anversos: Ostentan una bella cabeza de mujer mirando hacia la derecha. En la parte superior aparece la inscripción "PATRIA y LIBERTAD" y en la parte inferior, la inscripción "SOUVENIR". Todas las piezas muestran la fecha partida, a la izquierda de Leonor el 18 y a la derecha el 97, flanqueadas ambas cifras por dos pequeñas estrellas.

Reversos: Figuran el escudo entre una guirnalda de hojas de roble a la izquierda y otra de hojas de laurel a la derecha. En la parte superior aparece la inscripción "REPÚBLICA DE CUBA" y en la inferior, seis estrellas de cinco puntas que representan las provincias de Oriente,

Camaguey, Las Villas, Matanzas, La Habana y Pinar del Río. A la izquierda de las estrellas se encuentra el número "900" y a la derecha la palabra "FINO".

Debemos aclarar que en el escudo, en vez de aparecer nuestra palma real, el artista dibujó un cocotero, defecto este que no le resta belleza ni importancia a las piezas.

DIFERENCIAS ENTRE LOS SOUVENIRS

Primer tipo: En la base del cuello de Leonor Molina aparece la inscripción "PAT.97" en diminuto tamaño, y los números de la fecha están espaciados. Fue acuñado en la *Dunn Air-Brake Company* de Filadelfia.

Segundo tipo: Los números de la fecha no están espaciados y aparece una estrella debajo del nivel de la base de la cifra "97". En el reverso, dentro del escudo, el cocotero crece del suelo cerca del borde. En la parte alta del escudo hay bastante espacio entre la orilla y la extremidad de la llave.

Tercer tipo: Los números de la fecha tampoco están espaciados y las estrellas se encuentran del centro de la fecha "1897" hacia arriba, o sea, si ponemos una regla en la base de la cifra, esta no tocará las estrellas. En el reverso el cocotero crece del mismo borde del escudo y es más reducido el espacio entre la llave y la orilla.

PESO DE 1898

Hay varias pruebas de preciosa acuñación mostrando que su diseño es muy parecido al tercer tipo del *souvenir*.

Difiere de este en que en el lugar que ocupaba la inscripción "SOUVENIR" aparece "1898", flanqueado por dos estrellas un poco mayores que las que se encuentran plasmadas en los *souvenirs*. En el reverso el lugar que ocupaban las seis estrellas lo tiene ahora la inscripción "UN PESO".

- Existen pruebas en bronce y plata de cada uno de los tres tipos de *souvenirs*.

- Los tipos segundo y tercero del *souvenir*, al igual que el peso de 1898, fueron acuñados en la ceca de Providence.

- Todas las piezas mostradas y descritas, en especial el peso de 1898, son de notable belleza, gran importancia histórica y numismática.

BIBLIOGRAFÍA

1. Aledón, José María. La moneda de Cuba. Valencia, 1999.
2. Gay-Calbó, Enrique. Los símbolos de la nación cubana. La Habana, 1999.
3. Krause, Chester. World Coins. Estados Unidos, 2000.
4. Lismoce, Thomas. Las monedas de Cuba (1870-1953). La Habana, 1955.
5. Museo Numismático. República de Cuba en Armas. Banco Nacional de Cuba. La Habana, 1978.
6. Ponencias. I Conferencia Científico-Técnica de Numismática. La Habana. 1980.

*Numismático, historiador e investigador