



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: Sergio Placencia, Gustavo Roca, Julio Fernández De Cossío, Esteban Martell, Nuadis Planas, Ana Mari Nieto, Julio Guerrero, Adolfo Cossío, Jorge Barrera, Jorge Fernández, Mercedes García y Mario Hernández.

Editora: [Maria Isabel Morales Córdova](#)

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

Corrección de estilo: Carmen Alling García

Diseño Impreso: Rolando Cabello Rdguez, Esther Peña Bazaín **Diseño Web:** [Sochi Valdés](#)

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

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

SUMARIO

ANÁLISIS

[Ecuador, la víctima más reciente del neoliberalismo globalizador](#)

Por: Ramón Muñoz Pérez

[El endeudamiento externo latinoamericano](#)

Por: Marlén Sánchez Gutiérrez

[El costo de las privatizaciones](#)

Por: Ana Mari Nieto Misas

MUNDO FINANCIERO

[La tendencia es mi amiga](#)

Por: Santiago Díaz Paz

ACONTECER

[Y ELUS, un éxito de Cuba y Latinoamérica](#)

Por: Maria Isabel Morales Córdova

[Como un traje hecho a la medida](#)

A cargo de: Maria Isabel Morales Córdova

[Fragua de bancarios](#)

A cargo de: Maria Isabel Morales Córdova

TÉCNICA BANCARIA

[Las garantías bancarias en el comercio internacional](#)

Por: Irma Martínez Castrillón

JURÍDICA

[Cheque sin fondo](#)

Por: Michelle Abdo Cuza

DETRÁS DE LA MONEDA

[La lotería en Cuba, un vicio del pasado](#)

[REVISTA COMPLETA EN FORMATO PDF](#)

Por: Bárbara Moreno Mederos

[Instituciones Financieras y Oficinas de
Representación inscritas en el Registro General
de Bancos e Instituciones Financieras No
Bancarias](#)

ECUADOR

LA VÍCTIMA MÁS RECIENTE DEL NEOLIBERALISMO GLOBALIZADOR

Ramón Muñoz Pérez*

Durante el año 1999 Ecuador atravesó por una de las peores crisis de su historia, llegando a una caída del Producto Interno Bruto (PIB) del orden del 7%, la quiebra del sistema financiero, una inflación del 60,7%, un incremento de su deuda externa hasta situarse en 16 mil millones de dólares estadounidenses (más de tres veces las exportaciones de bienes del país durante 1999) y, por consiguiente, una reducción drástica del nivel de vida de la población.

En este proceso incidieron aspectos de gran relevancia para el desenvolvimiento económico de este país, como son los efectos devastadores del fenómeno natural conocido como El Niño, la crisis financiera que comenzó en el Sudeste Asiático, problemas con la industria camaronera y la caída de los precios del petróleo durante el año 1998 y más de la mitad del año 1999.

A esta situación hay que añadirle el proceso de apertura económica que se viene produciendo en el Ecuador desde inicios de los años 90, caracterizado por la total liberalización de la cuenta corriente y de la cuenta de capital y financiera de la balanza de pagos.

Las causas más inmediatas de esta crisis económica fueron los gravísimos problemas financieros, que tuvieron su momento más agudo en el congelamiento de los depósitos de la población, en marzo de 1999.

La génesis de esta problemática se ubica en el año 1998, cuando por dificultades de solvencia se liquidaron dos bancos y entraron en reestructuración y saneamiento otros tres, uno de ellos el más grande del país, el Filambanco.

Debido a esta delicada situación y a la posibilidad de una fuerte corrida bancaria en este mismo año se creó la Agencia de Garantía de Depósitos (AGD), con la intención de garantizar los recursos de los depositantes y dar un mínimo de seguridad al sistema financiero.

En el año siguiente la AGD continuó saneando, reestructurando o interviniendo los bancos con problemas. Durante los tres primeros meses de 1999 entraron en dificultades seis bancos, entre ellos, el segundo más grande del país, el Banco del Progreso, el cual resultó motivo de debate nacional, no sólo por su importancia y tamaño, sino también por sus manejos fraudulentos. En varios medios de prensa se ha comentado que su presidente, Fernando Azpiazu, sacó al exterior alrededor de 700 millones de dólares estadounidenses.

Otra señal de la caótica situación por la que atravesaba el país fue la vertiginosa pérdida de valor de la moneda local que se depreció en un 80% entre el 1º de enero y el 5 de marzo de 1999 (el tipo de cambio pasó de 6 811 a 12 273 sucres por dólar estadounidense) hasta acumular durante

todo el año una depreciación total de 367 %.

El proceso de salvataje por parte de la AGD continuó durante todo el año 1999 y alcanzó la cifra de alrededor de 3 000 millones de dólares estadounidenses.

La depuración del sistema bancario concluyó con 16 bancos intervenidos, de un total de 40, de ellos cinco de los siete bancos más grandes del país, representando en su conjunto más de las dos terceras partes del total de los activos del sector.

Como consecuencia del proceso de saneamiento e intervención del sistema bancario por parte del Estado se abrieron 52 procesos judiciales contra diferentes banqueros, iniciados desde 1998 por supuestas irregularidades en el sistema financiero tales como: falsificación, peculado, fraude, entre otras.

EL CONGELAMIENTO DE LOS DEPÓSITOS

Esta situación financiera originó pánico en la población, lo que trajo como resultado la retirada masiva del dinero de los depositantes de los bancos. Como respuesta, el 8 de marzo de 1999 el gobierno decretó un feriado bancario y una semana después el congelamiento de los depósitos, que imposibilitó la operación de las cuentas bancarias por parte de sus titulares, dándole la posibilidad a los bancos de mejorar en algo la situación por la que atravesaban y cubrirse de una posible corrida bancaria.

Esta medida estuvo vigente hasta el mes de febrero del presente año, en que se comienza a revertir definitivamente, aunque algunos bancos fueron descongelando sus depósitos en la medida de sus posibilidades.

El proceso de descongelamiento se inició casi un año después, en el mes de febrero del 2000, concibiéndose de la siguiente forma:

-A los clientes de la tercera edad con depósitos en bancos abiertos, se les pagó en efectivo hasta 20 000 dólares estadounidenses, y a partir de este saldo, en bonos del gobierno a cinco años con un 7,5% de interés. Al resto de los clientes con cuentas en bancos abiertos se les pagó hasta 4 000 dólares estadounidenses en efectivo, y la diferencia en bonos del gobierno de tres a cinco años con intereses que oscilan entre 7% y 7,5%.

-Para los clientes de la tercera edad con depósitos en bancos cerrados se estipuló un límite de 7 000 dólares estadounidenses en efectivo. A los restantes clientes en bancos cerrados se les pagó hasta 1 000 dólares estadounidenses. El resto de los pagos los reciben en función de un cronograma mensual de la AGD.

Es fácil comprender el terrible impacto de estas medidas.



Se impidió a los dueños legítimos de los depósitos la posibilidad de disponer de un dinero que les pertenece, precisamente en el momento que más lo necesitaban.

El efecto de esta medida ha sido devastador, tanto para la población como para la economía en general, pero especialmente para el propio sistema financiero, que a partir de ese momento paralizó gran parte de sus operaciones, además de perder por mucho tiempo su activo más importante: la confianza del público.

LAS TASAS DE INTERES

A este penoso cuadro, se le debe agregar el comportamiento de las tasas de interés que crecieron desmesuradamente, al punto de que la tasa referencial básica del banco central llegó a alcanzar en diciembre de 1999 el valor de 199,97%.

Este crecimiento desmesurado de las tasas de interés coadyuvó a un mayor deterioro de la situación por la que atravesaban los bancos, los cuales para poder presentar un balance aceptable, comenzaron a reprogramar los créditos de forma automática al término de su vencimiento.

No obstante, la cartera vencida de la banca privada creció de 2,8 a 18,6 millones de millones de sucres del año 1998 a 1999, reflejando un crecimiento del 652%.

Como resultado de las presiones de los distintos agentes económicos se fijó un tope máximo a las tasas de interés internas, calculado como la suma de la tasa LIBOR más un margen operativo de los bancos comerciales de hasta un 4%, adicionándole una prima por el riesgo país; este último es fijado por el banco central en función de la calificación del país en los mercados internacionales.

EL IMPUESTO DE CIRCULACION DE CAPITAL Y LAS ALTERNATIVAS FISCALES

Sumenos a esto que el gobierno, ante una situación fiscal difícil, decreta a partir del 1º de enero de 1999 la aplicación del impuesto de circulación de capitales (ICC), que consiste en el cobro a través del sistema bancario del 1% sobre el saldo medio anual de cuentas corrientes y de ahorros, así como de los depósitos a plazos, cobro de cheques, pagos y giros al exterior y desembolsos de operaciones de créditos.

Este impuesto sustituyó en aquel momento al impuesto sobre la renta y es considerado una de las causas que provocó el incremento de la desintermediación financiera y la fuga masiva de los capitales del Ecuador.

Como consecuencia de la depreciación del sucre, del proceso inflacionario y del incremento de los subsidios a algunos productos como el combustible, se experimentó una caída de los ingresos y un incremento de los gastos fiscales, agudizándose la situación presupuestaria. Esto obligó al gobierno a volver a introducir el impuesto sobre la renta sin retirar el impuesto a la circulación de capitales, el cual se disminuyó del 1% al 0,8%.

Como estrategia para contrarrestar esta situación, actualmente se discuten e implementan varias medidas de orden fiscal, como es la elevación del 2% del impuesto al valor agregado (IVA), eliminación de algunas exenciones al impuesto a la renta, disminución del impuesto de circulación de capitales del 0,8% al 0,2%, una campaña intensiva contra los evasores de impuestos y una mayor veracidad de las declaraciones impositivas, la elevación del precio de los combustibles y la energía eléctrica y la

indiscriminada y total privatización de los activos estatales, incluyendo aquellos que son más estratégicos para el país como es el caso del petróleo, la electricidad y las telecomunicaciones.

El incremento del precio de los combustibles permitirá reducir en 441 millones de dólares estadounidenses el subsidio de 540 millones que el gobierno otorga a estos productos. Estos incrementos superarán en casi todos los casos el 100% del precio actual.

Para las gasolinas especiales y de aviación el incremento será mucho mayor. Esta medida es el inicio de un proceso de incremento de estos precios hasta que alcancen los niveles internacionales, lo cual se pronostica suceda en el año 2001.

A partir del 1º de junio comenzó a funcionar una nueva tarifa de la energía eléctrica que incluye un incremento del 71% de estos precios a escala nacional. Uno de los objetivos fundamentales de estas nuevas tarifas es hacer más atractivo el sector energético a la inversión privada.

EL PROCESO DE DOLARIZACIÓN

Toda esta situación trajo como resultado el abandono paulatino de la moneda local por otra más fuerte y estable, el dólar estadounidense. Este proceso abarcó todos los sectores de la sociedad, en mayor o menor medida.

Al cierre de diciembre de 1999, del total de los depósitos de ahorro el 42,3% estaba nominalizado en dólares, y del total de valores emitidos por los bancos privados, más del 85% se realizó en esta moneda.

Debido a esto, comienzan a utilizarse de forma creciente los precios en dólares, fundamentalmente de los artículos y bienes más suntuosos que, por consiguiente, encierran mayor valor: apartamentos, autos, efectos electrodomésticos, equipos de computación y otros.

En la sociedad ecuatoriana se venían escuchando algunas voces que clamaban por un proceso de dolarización total de la economía y por la implementación de un modelo neoliberal a ultranza.

Apoyándose en estos sectores y ante una inminente explosión social y política, el 11 de enero del presente año el depuesto presidente Mahuad anunció la dolarización oficial y unilateral del país, como una medida desesperada de última instancia, para la cual no se había realizado estudio ni preparación alguna, tomando por sorpresa a toda la sociedad, incluso a la propia directiva del banco central. Esta medida fue aprobada por el Congreso de la República el 1º de marzo de este año.

A partir del 1º de abril se adoptó el uso del dólar como



moneda de curso legal para todas las transacciones, comenzando la introducción, por el banco central, del billete verde en la circulación.

ENTRE DEFENSORES Y DETRACTORES

La dolarización impide la utilización de la política monetaria como parte de la política económica del país, de manera tal que el banco central pierde toda prerrogativa en esta esfera y queda sólo como emisor de moneda fraccionaria, responsable del funcionamiento del sistema de pagos y administrador de reservas de contingencias.

El proceso de dolarización emprendido se ha convertido en un punto de debate en la sociedad ecuatoriana. Algunos aducen que es positivo porque evita que el banco central emita dinero como respuesta a la presión que ejercen los diferentes grupos de poder de la nación. Sin embargo, la dolarización lo que realmente provoca es la eliminación de la posibilidad de que el Estado implemente una política monetaria propia y con ésta influya en el desenvolvimiento de la economía del país.

Entre defensores y detractores de esta medida, el abanico de opiniones abarca los más diversos criterios. Entre

políticos y representantes de cámaras de la costa del Pacífico, la posición a favor de la dolarización es extrema, planteando que ésta es la única medida posible en la actualidad ecuatoriana para resolver los problemas por los que atraviesan.

Al respecto aducen que las tasas de interés descenderán y la inflación se situará a niveles de los Estados Unidos. Pero sobre todo se percibe que la confianza en esta medida está fundada en la ingenua y peligrosa convicción de que el gobierno de los Estados Unidos bajo ningún concepto permitirá que el primer proceso de dolarización total en Latinoamérica fracase. Incluso, albergan la ilusión de que en el curso de unos años todos los países latinoamericanos se verán obligados a asumir esta moneda y Ecuador se situará precisamente a la vanguardia.

Es de señalar que esta medida tiene también un impacto en la política externa de Ecuador, por ejemplo, la concesión de la base militar de Manta a los Estados Unidos, como enclave estratégico de esta nación en el área, juega para ellos un papel determinante para obtener apoyo del gobierno norteamericano al proceso de dolarización.

A pesar de la dolarización, los precios deben continuar creciendo en el 2000 aún más que en el año anterior, en el entorno del 100%, lo cual afecta de forma directa el bolsillo del ecuatoriano común.

LA DEUDA EXTERNA

Un aspecto a tener en cuenta en el análisis de la situación ecuatoriana es su deuda externa, que al cierre de diciembre de 1999 alcanzaba la cifra de 16,2 miles de millones de dólares estadounidenses; de ésta el 84% es deuda pública.

Ante la imposibilidad de cumplir con los servicios de la deuda, en septiembre de 1999 el gobierno decretó una moratoria unilateral de la deuda en Bonos Brady y Eurobonos. En el mes de octubre del propio año extendió también la medida a la deuda contraída con el Club de París. Estas decisiones agravaron aún más la precaria situación financiera de la nación, pues a partir de este momento se cerró toda posibilidad de obtención de préstamos externos, excepto los provenientes de los organismos financieros multilaterales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo).

A esta elevada deuda externa hay que sumarle la existencia de una deuda interna nominalizada en sucres, equivalente a aproximadamente 3,0 miles de millones de dólares estadounidenses, la cual con el proceso de dolarización también se debe pagar en dólares.

LA NEGOCIACIÓN CON EL FMI

El pasado 19 de abril se firmó una carta de intención con el FMI, que contempla una serie de medidas de orden fiscal como la reducción del déficit hasta menos del 4% del PIB y un crecimiento económico del 0,9% en el año 2000.

Para esto el gobierno está comprometido a reducir los subsidios mediante el incremento de precios, la disminución de los gastos, el incremento de los ingresos, venta de empresas estatales, reforma laboral, así como un proceso total de modernización del Estado (entiéndase una menor participación de éste en la vida económica del país) y el compromiso de continuar adelante con el proceso de dolarización emprendido con anterioridad.

Este grupo de medidas condiciona la entrega, durante los próximos tres años, de un paquete de ayuda financiera por un valor de 2 045 millones de dólares estadounidenses, en el que también participan el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Andina de Fomento.

LA REFORMA LABORAL

Uno de los aspectos más importantes de las transformaciones que se vienen llevando a cabo en el Ecuador es la reforma laboral, que incluye dos tópicos fundamentales: la unificación salarial y la contratación por horas.

El sistema salarial en Ecuador era uno de los más complejos de América Latina, pues se componía de disímiles conceptos, que complicaban extraordinariamente cualquier análisis sobre este tópico y, por supuesto, las decisiones de los distintos agentes económicos.

La unificación salarial permitirá al trabajador conocer con más claridad el pago que recibe, así como al empleador, conocer con más facilidad sus costos por este concepto; no obstante, en el caso de la contratación por horas, el problema es mucho más complicado, ya que con esta medida se pretende flexibilizar el mercado laboral, dándole la posibilidad a las empresas de poder despedir o contratar a media jornada con más facilidad y en función de los requerimientos propios de la producción.

Es fácil comprender que esta medida tendrá un efecto extraordinariamente adverso para los trabajadores, para quienes no habrá ningún tipo de seguridad en lo que se refiere a su puesto de trabajo y permitirá encubrir el desempleo, que ya es hoy de aproximadamente un 17%.

EL PROBLEMA SOCIAL

La situación social en Ecuador no puede ser más crítica; seguidamente se mencionan algunos datos que lo tipifican:

- El 56% de la población (6,5 millones de habitantes), se encuentra por debajo de la línea de pobreza.
- Son considerados indigentes el 20% de la población total del país (2,3 millones de personas).
- La esperanza de vida es de sólo 64 años.
- De la población mayor de 15 años, el 12% es analfabeta y el 25% es analfabeta funcional.
- En el período 1990-97 el gasto público en salud alcanzó sólo el 2% del PIB.

¿HACIA DONDE SE DIRIGE ECUADOR?

El proceso que se ha desatado en este pequeño país latinoamericano tiende a profundizar aún más la desregulación de la economía, que es precisamente lo que la ha llevado al punto crítico en que hoy se encuentra. La decisión de asumir el dólar norteamericano como su moneda, la desregulación del mercado laboral y la privatización de los activos estatales, unido a la apertura al movimiento de capitales y a las facilidades de inversión extranjera que se venían desarrollando ya con anterioridad, tienen como objetivo convertir a Ecuador en un "paraíso" para las grandes transnacionales.

Sin embargo, en un mundo globalizado, donde la brecha tecnológica se agranda cada día más, a los países subdesarrollados les corresponde un papel secundario de proveer mano de obra barata para industrias de baja intensidad de capital. Esto puede traer como consecuencia que lo que verdaderamente se logre con estas medidas sea convertir el país en una gran zona franca.

Un reflejo del sentimiento que inspira un proceso de dolarización total como el que se ha llevado a cabo en este país, es que el solo anuncio de esta medida por parte del entonces presidente Jamil Mahuad, provocó un fuerte movimiento de rechazo de diferentes sectores de la sociedad, que culminó con su inmediato derrocamiento.

Es preocupante escuchar lo que expresan algunos observadores con respecto a la experiencia ecuatoriana, al considerar la implantación de la dolarización total como un laboratorio que medirá las consecuencias y viabilidad de este proceso.

Ecuador es un ejemplo de la implantación de un modelo neoliberal por más de 10 años y los resultados son más que elocuentes: *profunda crisis económica y social*.

Resulta paradójico que sea precisamente la profundización del neoliberalismo la solución dada a los problemas que presentan en la actualidad, cuando éste ha sido el mal real que los ha originado.

*** Especialista de la Dirección de Estudios Financieros del Banco Central de Cuba**

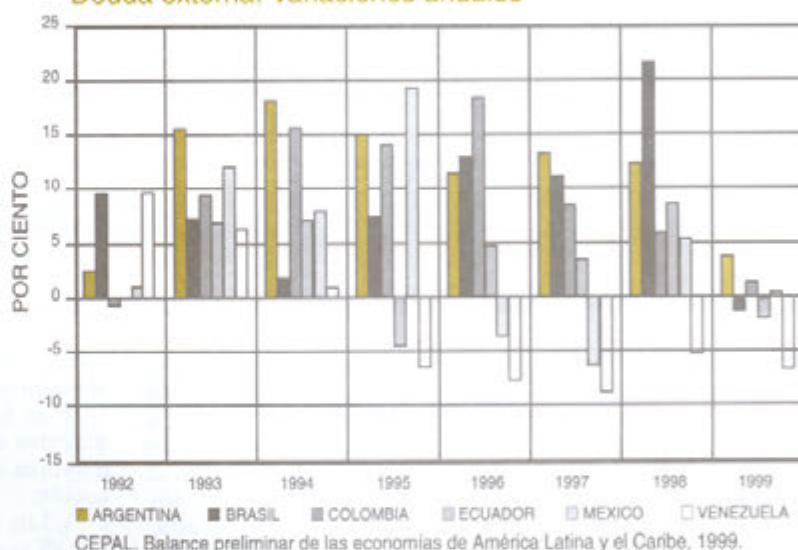
EL ENDEUDAMIENTO EXTERNO LATINOAMERICANO A FINES DEL DECENIO

Marlén Sánchez Gutiérrez*

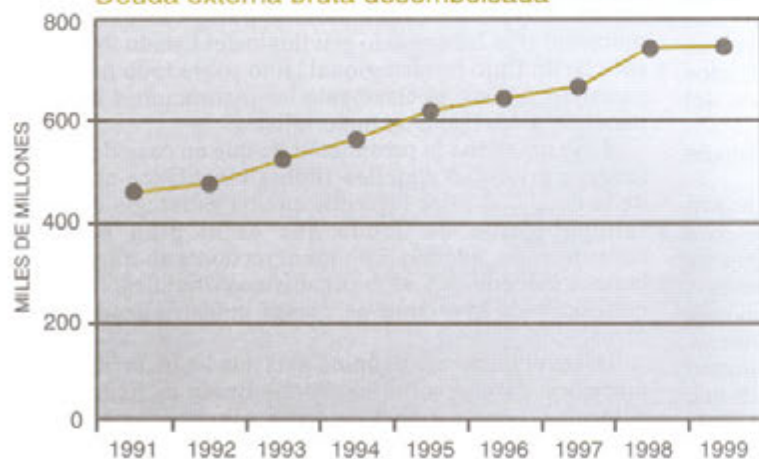
América Latina debe hoy 749 310 millones de dólares, aproximadamente 420 000 millones más que lo que debía en 1982, cuando se desató la crisis de pago¹. El ritmo de crecimiento promedio anual de la deuda fue de 11,6% entre 1982-90 y de un 6,3% en el actual decenio.²

Durante la primera mitad de la década del 90, momento en que la región comienza a regresar a los mercados internacionales de capitales, la deuda crece a un ritmo acelerado, algo más del 7% como promedio anual. Sin embargo, en la segunda mitad crece más moderadamente (4,8%), destacándose la variación de 1998 como la tasa más elevada en los últimos 10 años. En 1999 el crecimiento fue sólo marginal, 0,4% respecto al año anterior (la más baja de la década).

Deuda externa. Variaciones anuales



América Latina y el Caribe.
Deuda externa bruta desembolsada



Tres cuestiones llaman la atención en los resultados que arrojan las cifras de deuda externa de la región al término de 1999:

Primero, a diferencia de 1998 en que la aceleración en el crecimiento de la deuda de la región estuvo realmente muy concentrada en unos pocos países (Brasil con un creci-

miento del 21,6%, Chile del 18% y Argentina del 12%), en 1999 la reducción en el ritmo de crecimiento de la deuda fue significativa y bastante generalizada, lo que indica que a fines del decenio la región vuelve nuevamente a presentar dificultades para acceder al mercado internacional de capitales, sobre todo, privado.

En casi la mitad de las economías latinoamericanas la deuda se redujo en 1999 en términos nominales—incluso, en Brasil—, o arrojaron crecimientos marginales; sólo Paraguay exhibió un crecimiento espectacular (de casi el 40%), que se explica por una colocación sin precedentes de títulos gubernamentales por un valor de 400 millones de dólares, y el grupo de países donde la deuda creció, lo hizo entre un 4% y un 7%.³

Segundo, desde 1998 Venezuela pierde su ya histórico cuarto lugar dentro de los principales deudores de la región, cediéndole su espacio a Colombia.

Venezuela logró reducir sus niveles de endeudamiento en 7 400 millones de dólares en 9 años, mientras que Colombia en ese mismo período incrementó su deuda como resultado de mayores compromisos del sector privado en 17 015 millones de dólares, acumulando al cierre de 1999* un total de 34 350 millones.

Tercero, pese al incremento de la deuda, los indicadores de su carga mostraron hasta 1997 una tendencia a la disminución, pero en 1998, por primera vez durante la década, éstos sufren un considerable y generalizado deterioro como consecuencia del estancamiento de las exportaciones de bienes y servicios.

De hecho, la relación intereses devengados/exportaciones se disparó nuevamente a los límites de 1994, algo más de un 17%, cuando ya había logrado tocar la barrera psicológica del 15,5% (niveles de precrisis), y la relación deuda/exportaciones que ya se ubicaba por debajo del 200% a fines de 1997, volvió nuevamente a subir a casi un 224%.

En 1999 estos indicadores mejoran, pero se mantienen muy por encima de los niveles alcanzados en la segunda mitad del decenio.

económico regional. En este contexto pudiese percibirse un escenario de nueva crisis de deuda, especialmente, si se cumplen dos hipótesis básicas:

Primero, si el ritmo de crecimiento del capital «golondrina»⁷ supera el de inversiones de largo plazo y productivas.

Segundo, si siguen aumentando las tasas de interés de Estados Unidos, lo cual no sólo provocaría un efecto «sustitución», desviando nuevamente los capitales al norte, sino que, además, incidiría sobre la capacidad de pago de la región en términos de servicio de la deuda.

Afortunadamente para los deudores, las tasas de interés internacionales del Grupo de los 7 vienen mostrando desde comienzos del decenio una tendencia a la baja⁸ en comparación con el decenio anterior, pero esto hay que tomarlo con cautela porque, por un lado, puede ser coyuntural y, por el otro, puede incentivar nuevamente un flujo masivo de capitales a los diferentes países de la región, motivados sólo por los diferenciales de tasas de interés.

No obstante, debería considerarse la existencia de una serie de elementos que difieren del contexto en el cual se desató la pasada crisis, y que de alguna manera pudieran servir para amortiguar los efectos de una eventual crisis de pago:

1. El anterior proceso desembocó en crisis cuando los mercados de valores regionales no funcionaban o no existían. Esta vez el hecho de que el endeudamiento tiene una composición diferente, ha movilizó y dinamizado los sistemas financieros regionales, lo

cual ha traído consigo un auge de los mercados de valores, actualmente piezas claves del sistema.

2. Si bien la inversión extranjera en cartera involucra mayores riesgos para el inversionista, también le ofrece mayores rendimientos y mayor movilidad y margen de acción.

3. Los sectores privados resultan estar más endeudados que el sector oficial, o sea, las estructuras de propiedad están cambiando en forma profunda, el sector público de la economía sigue disminuyendo y esto tiene otra lectura, y es precisamente que permite un flujo masivo de inversionistas en actividades económicas estratégicas que hasta el momento sólo habían sido privilegio del Estado. No se trata sólo de un flujo intrarregional, sino sobre todo mundial, y ya están creadas precisamente las instituciones bursátiles para que estos flujos se materialicen.

4. Se mantiene la presunción de que en caso de «crisis» tendrán prioridad aquellos títulos vinculados al servicio de la deuda, al estar inscritos en una estrategia oficial de renegociación de deuda que es el Plan Brady⁹ y considerando, además, que los acreedores ahora ya no son bancos comerciales, sino organismos oficiales, fondos de pensión y de inversión de países industrializados, entre otros.

Hasta el momento el único país que ha incurrido en una moratoria parcial sobre los bonos Brady es Ecuador. Las autoridades ecuatorianas decidieron no pagar los intereses correspondientes a los bonos Brady garantizados por títulos del Tesoro de Estados Unidos y sólo honrar los títulos sin garantía.

Aunque el monto no era grande, indiscutiblemente se sentaba un precedente. La deuda Brady¹⁰ de América Latina asciende a 106 000 millones de dólares y, como se sabe, sirvió para reestructurar las obligaciones crediticias de la región en la década de 1980.

Lo cierto es que el mercado dio por descontado el incumplimiento y afortunadamente la comunidad financiera

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (%)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Deuda/exp.*	274,8	265,2	264	245,5	226,4	214	199,4	223,9	215,5
Intereses deuda/ exportaciones	21,7	18,6	18,2	17,3	17,5	16	15,5	17,1	16,8

*Se refiere a las exportaciones de bienes y servicios.

CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. 1999.

De cualquier manera, no debe perderse de vista que esta mejoría apreciada en los indicadores de la deuda para los países de la región es todavía cuestionable. De hecho, la misma hay que verla con satisfacción, pero no con complacencia; como se sabe, hacia el interior de América Latina existe una gran heterogeneidad, y si bien los promedios regionales arrojan una relación deuda/exportaciones del orden de los 215,5% para 1999, hay países como Nicaragua, por ejemplo, donde la deuda representa más del 800% de sus exportaciones, o Argentina con una relación del 531% y hasta el mismo Brasil -principal deudor- con 441,2%⁵.

Por otro lado, no es nada alentador que Argentina todavía arroje una relación entre los intereses devengados y sus exportaciones de bienes y servicios del orden del 40,3%, ni que la de Brasil sea de casi un 34,5%⁶. Indiscutiblemente, son cifras respetables para el tamaño de esas economías y, por tanto, preocupantes.

Como se aprecia, en los años 90 aparece un nuevo endeudamiento que pudiera resultar muy peligroso para las economías del área; es como si sobre una carga ya pesada - la «deuda vieja» - se le incorporara una aún más pesada, dado que ésta nueva que se está concertando, es mucho más difícil de reestructurar por su propia naturaleza.

Téngase en cuenta que se ha dado un desplazamiento de prestatarios soberanos por prestatarios privados y que se trata ahora de una deuda básicamente titularizada.

Finalmente, resulta oportuno hacer algunas reflexiones respecto a si el nuevo fenómeno de endeudamiento pudiera devenir en crisis o no, algo que sin dudas es motivo de preocupación en la actualidad.

Aunque sobre el tema existen múltiples consideraciones y criterios, todo indica que se corre un riesgo si, por un lado, América Latina no es capaz de reabsorber eficientemente los recursos captados y, por el otro, si se produjera una eventual salida masiva de capitales que, por demás, no pudiera ser compensada por el mejoramiento



¹ CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. 1999.

² Cálculos hechos por la autora a partir de: Banco Mundial. Global Development Finance. 1999.

³ CEPAL. Obcit. Página 5.

⁴ Estimaciones de CEPAL.

⁵ ibid

⁶ ibid

⁷ Se refiere al capital especulativo, a aquél que se mueve motivado sólo por los diferenciales de tasas de interés, y en consecuencia es muy volátil.

⁸ En el caso de Estados Unidos, en 1995 se produce un punto de inflexión y desde entonces no han logrado alcanzar los niveles de la primera mitad de la década, más bien se mantienen altas. La tasa interbancaria se mantiene hoy al 6,5%, el mayor nivel de los últimos 9 años.

⁹ Plan lanzado en marzo de 1989 por Nicholas Brady, entonces Secretario

internacional percibió los acontecimientos muy circunscritos a Ecuador, ya que la percepción del riesgo de la región y su acceso a los mercados de capitales no tuvieron la reacción que inicialmente se pensó. La evolución de los últimos meses de los diferenciales de los eurobonos latinoamericanos en el mercado secundario, es una muestra de ello.

En síntesis, aunque durante 1999 el crecimiento de la deuda latinoamericana fue sólo marginal, el problema del endeudamiento externo dista mucho de haber sido resuelto. América Latina sigue atrapada en el círculo vicioso que supone la deuda y, por tanto, la solución definitiva se sigue diluyendo en el tiempo.

del Tesoro de los Estados Unidos, y que constituyó un nuevo marco de referencia para abordar el tema del endeudamiento externo del mundo subdesarrollado. Este Plan contenía tres ideas básicas: la reducción del 20% de la deuda, el compromiso del Gobierno de los EE.UU. (aunque muy vago) de asumir responsabilidades en la garantía del funcionamiento del Plan y la posibilidad de recompra por parte de los deudores con supuestas garantías del FMI y el Banco Mundial.

¹⁰ Se refiere a la deuda concertada con bancos comerciales, cuyo mecanismo de renegociación se inscribe en los marcos del Plan Brady.

* Gerente de Investigaciones del Banco Central de Cuba



En 1999 la deuda representaba el 441,2 % de las exportaciones brasileñas.

AMERICA LATINA: EL COSTO DE LAS PRIVATIZACIONES

Ana Mari Nieto Misas *

El año 1999 es considerado el peor de la década de los 90 en el desempeño económico de América Latina. La caída del Producto Interno Bruto de la región, más aguda en el per cápita por habitante, refleja ciertamente el movimiento cíclico en el proceso reproductivo de la economía latinoamericana, poniendo de manifiesto que aun cuando se aceptara que está surgiendo una "nueva economía" en algún país rico - cuestión muy discutible y poco demostrada -, esta nueva economía no sería asequible a los países del Tercer Mundo, sea cual fuere su tamaño o importancia en la economía mundial.

Dado el carácter abierto de la economía latinoamericana, la causa de su deterioro se explica en el discurso oficial por la presencia de shocks externos vinculados a la caída de los precios de los productos básicos, que generan un deterioro de los términos del intercambio - atribuible en parte a la crisis del Sudeste Asiático - y por una contracción en la entrada de capitales foráneos, derivada también de la misma crisis.

Pero... ¿son éstas las únicas causas que determinan la situación de estancamiento que escenificó la región en 1999? La respuesta la brinda en buena medida el análisis de la balanza de pagos de América Latina y el Caribe en los años 90, y particularmente en el último trienio.

Para una mejor comprensión de lo que aquí se expone es preciso explicar previamente algunos conceptos.

La balanza de pagos constituye un estado estadístico que resume las transacciones económicas entre una economía y el resto del mundo en un periodo de tiempo dado. Está compuesta de dos partes: la cuenta corriente y la cuenta de capital y financiera. En la primera se incluyen las exportaciones e importaciones de bienes y servicios,



así como entradas y salidas por concepto de renta (utilidades e intereses y otras remuneraciones) y transferencias unilaterales. En la segunda se reflejan los movimientos de activos y pasivos financieros que se originan como contrapartida de las transacciones en cuenta corriente o por intercambios de activos y pasivos financieros.

La cuenta corriente de la balanza de pagos de América Latina, según cifras de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), refleja un déficit sostenido en los años 1990/96 de magnitudes variables, con niveles particularmente más elevados en el periodo 1997/99.

Si en siete años - 1990/96 - el déficit acumulado ascendió a 215,7 miles de millones de dólares para un promedio anual de 30,8 miles de millones, entre 1997 y 1999 -

sólo 3 años - alcanzó los 206,5 miles de millones, 68,8 como promedio en cada año.

Dicho en pocas palabras: la magnitud del déficit de la cuenta corriente de América Latina ha mostrado un agravamiento en los últimos años de la década.

Conviene recordar que un déficit sostenido en la cuenta corriente de la balanza de pagos es considerado generalmente por los especialistas como un signo de comprometimiento de las potencialidades económicas en términos de generación de ahorro futuro, por lo tanto, salvo que ese déficit se emplee en incrementar la capacidad productiva, se torna en una carga que se hace insostenible con el tiempo y determina la insolvencia de un país.

Teniendo en cuenta este principio elemental de análisis, es menester delimitar los factores que subyacen tras el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos de la región y lo alimentan.

El análisis de los componentes de la balanza de pagos de América Latina, si bien con un comportamiento diferenciado por países, muestra que "la verdadera causa del déficit de la cuenta corriente no se encuentra en la evolución desfavorable de la balanza comercial (exportaciones menos importaciones de bienes y servicios), como muchos se empeñan en enunciar, sino en la cuenta de renta" ⁽¹⁾ que, como ya se explicó, es la que refleja la transferencia neta de recursos hacia o desde el exterior por concepto de intereses y utilidades.

Seguidamente se inserta un cuadro que refleja claramente la composición de la cuenta corriente de la balanza de pagos de América Latina y el Caribe en el período comprendido entre 1990 y 1999.

Balanza de pagos de América Latina y del Caribe - cuenta corriente
-en miles de millones de dólares-

	1990/99	1990/96	1997/99
		A/cifras absolutas	
Balanza comercial	-153,3	-52,5	-100,8
Cuenta de renta	-399,5	-245,2	-154,3
Transferencias unilaterales	130,6	82,0	48,6
Cuenta corriente	-422,2	-215,7	-206,5
		B/promedios anuales	
Balanza comercial	-15,3	-7,5	-33,6
Cuenta de renta	-40,0	-35,0	-51,4
Transferencias unilaterales	13,1	11,7	16,2
Cuenta corriente	-42,2	-30,8	-68,8

El análisis del cuadro precedente refleja el papel protagonista, en términos absolutos, de la cuenta de renta en el déficit recurrente de la cuenta corriente de la balanza de pagos de América Latina y en el agravamiento de la situación financiera externa de la región.

"En el decenio 1990-99, según cifras de CEPAL, el déficit acumulado de la cuenta corriente de América Latina ascendió a 422 miles de millones de dólares. El resultado negativo de la cuenta de renta representó el 95 % de ese déficit". ⁽²⁾

La evolución de la cuenta de renta se asocia al comportamiento de la deuda externa y de la inversión extranjera, tanto indirecta (también llamada de portafolio) como directa. Si bien no se dispone de la apertura por indicadores de la cuenta de capital y financiera de la balanza de pagos de América Latina para el período analizado, se han publicado algunos datos y estimaciones estadísticas que permiten arribar a algunas conclusiones empíricas:

Ø La inversión extranjera directa creció de 11,1 a 70,3 miles de millones de dólares entre 1991 y 1999, casi septuplicando su nivel en esos años.

Ø La deuda externa bruta desembolsada aumentó de 458,8 a 749,3 miles de millones de dólares en igual período.

Al analizar estos datos se aprecian elementos cualitativos que no deben ignorarse: "muchas de las inversiones registradas en la balanza de pagos son resultado de privatizaciones y reflejan cambios de propie-

dad de activos en explotación pertenecientes a residentes de la economía que se constituyen en acervo de no residentes" (extranjeros). "Esas inversiones, que se reflejan inicialmente como un ingreso en la cuenta de capital y financiera de la balanza de pagos por una sola vez (cuando se registra el cambio de propiedad), tienen después un reflejo sostenido y creciente en la cuenta de renta como egresos por remesas de utilidades hacia el exterior, descapitalizando al país que recibió la inversión y agravando los problemas de su sector externo". ⁽³⁾

El impacto de este flujo de recursos en la economía es diferente en dependencia de la forma que adopte. Cuando se realiza a cambio de reducción de deuda se produce una reducción del financiamiento externo recibido; cuando se destina al mercado interno en la producción de bienes de

consumo se registra una salida neta de divisas por concepto de remisión de utilidades; cuando se destina a generar más divisas porque se vincula al sector exportador de bienes y servicios el efecto es mucho menos traumático.

El deterioro de los términos del intercambio y los efectos de la crisis sobre el comercio se perciben en el crecimiento acelerado del desbalance comercial, particularmente agudo en el último trienio. Es de señalar que este déficit comercial se financió en buena medida con los ingresos derivados de las transferencias unilaterales.

De manera sucinta puede concluirse que con independencia de cualquier éxito que haya podido lograr la región en materia de crecimiento económico, inflación

y disciplina fiscal, la vulnerabilidad de la economía de América Latina frente a los vaivenes del mercado externo no ha cambiado sustancialmente, y es que la región demanda cambios estructurales en su aparato productivo.

Las privatizaciones, aspecto medular del modelo neoliberal, no promueven esos cambios ni dan respuesta a las verdaderas necesidades de la economía latinoamericana. La suma de los óptimos individuales no basta para lograr el óptimo colectivo si lo individual se concentra en pocas manos.

La profundización de la pobreza en América Latina, la fragilidad de la economía para enfrentar shocks externos y la terrible desigualdad que prevalece en la región son signos irrefutables de que las políticas neoliberales no son la respuesta a sus problemas: son en suma la prueba más contundente que pueda tenerse del fracaso del neoliberalismo.

¹ Fidel Castro Ruz. Intervención en la sección inaugural de la Cumbre Sur.

² Idem

³ Idem

LA TENDENCIA ES MI AMIGA

Santiago E. Díaz Paz*

A principios del pasado año la mayoría de los pronósticos especializados coincidían en que el euro se apreciaría frente al dólar, el yen y la libra. La realidad demostró que tales palpitos eran absolutamente despistados, y aquellos exportadores internacionales que vendieron facturando en euros resultaron seriamente perjudicados.

Lo que llama poderosamente la atención no es que se hayan producido diferencias importantes entre los pronósticos y la realidad, ya que calcular la relación entre dos monedas con exactitud, es una tarea imposible.

Lo verdaderamente sorprendente es que hayan habido errores al identificar las tendencias. Esto es muchísimo más grave.

El modelo de análisis más antiguo y utilizado por los pronosticadores profesionales es el del cálculo de la PARIDAD DE PODER DE COMPRA de las monedas (identificado como PPP, por sus siglas en inglés), el cual se basa en el diferencial existente en las tasas de inflación entre los países emisores de ambas monedas.

En teoría se supone que en algún momento, en el largo plazo, ambas monedas deben coincidir en poder comprar al mismo tiempo una cesta de productos en ambos países.

Más claro: si la cesta de productos se compra por 100 dólares en Estados Unidos y por 10 mil yenes en Japón, y la cotización del yen en el mercado es de 100 x 1 dólar, se considera que ambas monedas están en equilibrio.

Pero si hoy en Japón se desembolsan 12 mil yenes para comprar la bendita cesta, se entiende que esta moneda estaría subvalorada, y estaría sobrevalorada si costara menos de 10 mil yenes.

La teoría dice que la paridad de equilibrio se alcanza inexorablemente en el largo plazo - y es verdad -, pero esta cuestión no debe entretenernos demasiado porque a largo plazo, como decía Lord Keynes, todos nosotros estaremos muertos.

Lo verdaderamente lamentable es que la teoría del PPP es muy errática en el corto plazo. Personalmente nunca he visto que a corto plazo los pronósticos basados en el PPP se cumplan, y esto puede resultar catastrófico para muchas empresas.

Otra verdad históricamente considerada determinante, es que un país que presenta grandes déficits en su balance comercial debe devaluar su moneda, de manera que sus exportaciones se abaraten, mientras que sus importaciones, al hacerse más caras, se reducen y así se equilibran su balance comercial externo y la cuenta corriente de su balance de pagos.

Sin embargo, la balanza comercial y la cuenta corriente de Estados Unidos hace muchos años son deficitarias, y

en 1999 presentan desbalances récords de 276,56 y 388,92 miles de millones de dólares, respectivamente. Pero, a pesar de ello, el dólar se ubica bien por encima de los 2 marcos, su mayor apreciación en más de 10 años.

¿Qué nos está diciendo todo esto? En mi opinión, varias cuestiones que debemos tener muy en consideración.

Ante todo, que se produjeron importantes cambios en la economía mundial, los cuales desfasaron los instrumentos de análisis utilizados hasta ahora; el intercambio comercial perdió trascendencia frente a las corrientes internacionales de capital. Hoy se mueven 100 dólares, como flujo de capital, por cada dólar que se mueve en el comercio internacional de bienes y servicios.

En segundo lugar, debemos considerar que las operaciones bursátiles están acumulando cantidades de dólares muy superiores a las que se negocian en operaciones comerciales e, incluso, en los mercados de títulos de deuda gubernamental y privada.

A finales del pasado año la capitalización mundial bursátil excedió el valor de la producción mundial de bienes y servicios.

Por lo tanto, la fortaleza que actualmente exhibe el dólar obedece, en lo fundamental, a las enormes inversiones foráneas - particularmente las europeas en acciones, y las japonesas en bonos del Tesoro. Concretamente, de la enorme demanda mundial de dólares necesarios para adquirir esos títulos.

Debemos tomar en consideración que el mercado internacional de divisas negocia diariamente diferentes monedas por un valor total estimado en alrededor de 1,3 millones de millones de dólares, lo cual indica que es, con mucho, el mayor mercado financiero del mundo. Y esa enorme masa de valores es manejada por unos dos mil grandes operadores que tienen sus propios intereses y teorías.

Para nosotros, que actuamos directa o indirectamente en ese mercado, pero que no especulamos, lo verdaderamente importante es asumir que la "tendencia es nuestra amiga" y que debemos movernos con ella.

A ese respecto, es necesario admitir que las monedas son como cualquier otro commodity, cuyo valor está subordinado a la ley de la oferta y la demanda. En otras palabras, las cambiantes tendencias hay que analizarlas con el método del análisis específico en situaciones concretas, enfocando la oferta y la demanda de dólares.

Mientras la economía estadounidense - la cual creció a una tasa ligeramente por encima del 6% anual durante el II semestre del pasado año - exhiba ese ritmo de crecimiento y la inflación se mantenga bajo control, las ganancias de las corporaciones de ese país continuarán en ascenso, y el

valor de las acciones de Wall Street acompañará ese ascenso.

En esas condiciones los grandes flujos de capitales foráneos continuarán arribando a Estados Unidos, la demanda de dólares se mantendrá muy animada y el billete verde seguirá muy fuerte.

En el caso de Estados Unidos y el dólar, las variables económicas a observar en el marco de este enfoque serían: consumo privado, producción industrial, confianza de los consumidores, construcción de viviendas e inflación. ¿POR QUÉ? Porque estas variantes determinan el crecimiento económico, las ganancias corporativas y, por lo tanto, el comportamiento alcista de Wall Street.

De ahí, nuestro constante seguimiento a las medidas que la Reserva Federal viene implementando, dirigidas a frenar el crecimiento económico de ese país mediante un importante incremento del costo del dinero.

En el caso del euro, todo indica que la economía de esa zona se está recuperando con fuerza y debe mejorar aún más hacia la segunda mitad del actual año. Adicionalmente, a diferencia de Estados Unidos, su comercio externo es superavitario y ello recibe el estímulo de la fuerte caída del euro en los mercados internacionales - 21% frente al dólar estadounidense y 26% ante el yen -, así como de bajas tasas de interés.

Entonces, ¿por qué el euro ha perdido valor frente al dólar en 14 de los 16 meses que lleva de existencia?

En mi opinión, por dos razones esenciales: 1) La cuenta de capitales del área de los 11 tuvo un déficit de 140 mil millones de euros en 1999, y este negativo resultado es muchas veces más elevado que el superávit comercial obtenido anualmente. 2) Porque la producción industrial en la mayoría de los 11 países, particularmente en Alemania e Italia, está concentrada en industrias tradicionales cuyo mercado mundial está ya repartido; por ello presentan una productividad menor y su posible expansión es limitada.

En consecuencia, un enfoque oferta/demanda exigiría observar el comportamiento económico de la zona, en particular, el de Alemania e Italia, el superávit comercial, la inflación y la cuenta de capital. A ello debemos adicionar la confianza de los consumidores y el ambiente empresarial.

El caso de Japón es muy especial, un verdadero jeroglífico que ha dado lugar a numerosas teorías. ¿Qué nos dice nuestro enfoque oferta/demanda? Japón no alcanzará la tan anhelada tasa de 115 yenes por dólar hasta que no logre equilibrar la oferta y demanda de yenes. Veamos esto:

La demanda interna de yenes es baja porque los consumidores ya llevan mucho tiempo viviendo en plena austeridad, debido a menores sueldos y menos estabilidad laboral. Igualmente, los bancos son muy selectivos en sus préstamos, a causa de la enorme cartera de préstamos irre recuperables que integran sus activos.

Sin embargo, hay una enorme demanda foránea de yenes para adquirir bienes y servicios japoneses y acciones de empresas listadas en las bolsas de valores de Tokio y Osaka, aunque en estos momentos la demanda de títulos disminuyó en relación con los niveles que exhibió en 1999.

Al mismo tiempo, Japón ha sido el principal exportador de capital a nivel mundial, tanto en inversiones directas, como en inversiones de cartera, en especial, bonos emitidos por el Tesoro de Estados Unidos. Como resultado, las

utilidades de las empresas niponas radicadas en el exterior, al igual que los ingresos de sus inversiones de cartera, son repatriados hacia Japón y convertidos en moneda local, lo cual, obviamente, incrementa la demanda de yenes.

En consecuencia, mientras Japón exporte mucho más de lo que importa y reciba más utilidades e intereses que los que desembolsa - la inversión foránea en Japón es pequeña porque su modelo económico siempre la ha limitado en extremo -, todo incremento en la demanda de acciones japonesas por los inversionistas internacionales hará inevitable que el yen continúe apreciándose.

Sin embargo, por otra parte, la recuperación económica de Japón se hace muy difícil porque los consumidores nipones mantienen una férrea austeridad en sus gastos personales y el consumo equivale al 61% del PIB.

En esas condiciones y con una reestructuración corporativa en proceso, las exportaciones deben jugar un papel decisivo en la recuperación económica, pero ello exige que el yen se ubique a no menos de 115 por dólar estadounidense para hacer competitivas y rentables esas operaciones. Adicionalmente, no conozco ningún país, incluidos los Estados Unidos, que haya realizado una reestructuración productiva en medio de la apreciación de su moneda.

EVOLUCION DEL EURO CONTRA EL DOLAR EN 2000



De tal manera, la recuperación que el yen ha venido experimentando desde hace ya muchos meses, no hace más que cerrar la salida exportadora, y ello explica que actualmente ese país sea uno de los pocos en el mundo en que las exportaciones se reducen.

El desbalance entre la oferta y demanda de yenes es la razón que explica la apreciación de esta moneda y la inutilidad de las intervenciones del Banco Central de Japón en el mercado, comprando dólares a cambio de su moneda.

Para concluir, quiero exponer un ejemplo que plantea cuán difícil es el pronóstico monetario. Mucha gente dice que la enorme apreciación del dólar frente al euro se debe a que la economía estadounidense crece a un ritmo mucho mayor que la de la zona euro.

Esto se asume como una verdad revelada que nadie se atreve a cuestionar. Siendo así, procede preguntarse, ¿qué explica, entonces, que a pesar de que la economía europea crece muchas veces más que el ritmo que exhibe la economía japonesa, el yen se ha apreciado algo más del 26% frente a la Moneda Unica Europea?

* Gerente de Análisis Financiero del Banco de Inversiones

V ELUS UN EXITO DE CUBA Y LATINOAMERICA

Isabel Morales Córdova (IMC)*

Fotos: Erik Hernández

Pese a presiones externas se celebró en Cuba el V Encuentro Latinoamericano de Usuarios de SWIFT. Algunos participantes expresan su satisfacción por el desarrollo del evento.

En un ambiente de intenso trabajo y al amparo de los acogedores salones del Palacio de las Convenciones de la capital cubana, tuvo lugar el V Encuentro Latinoamericano de Usuarios de la Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication, INC (SWIFT), en el cual participaron 201 personas, de ellas 127 extranjeros de 21 países, entre delegados, acompañantes y expositores.

Desde la apertura quedó expuesta la intención del anfitrión, el Banco Central de Cuba (BCC), de que ésta fuera una edición a la altura de las anteriores y los asistentes sintieran que no había sido en vano su viaje a la mayor de las Antillas.

Esteban Martel, superintendente del BCC y presidente del Grupo de Usuarios SWIFT del país, considera que el V Encuentro Latinoamericano de Usuarios SWIFT (V ELUS) constituyó una muestra de confianza del Grupo Latinoamericano y a la vez un reconocimiento al esfuerzo hecho por los bancarios cubanos para mantenerse, con toda dignidad, sin errores y con una eficiencia y un crecimiento apreciable, dentro de una red de alta tecnología.

La reunión, celebrada los días 26, 27 y 28 de junio, posibilitó un intercambio muy provechoso y propició una información de primera mano para los bancos nacionales, estima.

¿Qué es SWIFT y por qué Cuba elige esa compañía como soporte de sus transmisiones de información bancaria hacia el exterior?

Martel explica que SWIFT es una compañía belga de telecomunicaciones interbancarias mundiales creada en 1973, con muy pocos países y muy pocos bancos. Hoy cuenta con más de 6 800 bancos e instituciones financieras conectadas a su red y en más de 189 países.

Está catalogada como una compañía líder en este tipo de redes, y aunque existen otras, no tienen la importancia ni cubren la misma cantidad de zonas.

“En 1987 Cuba decidió vincularse a ella —precisa—, habida cuenta de la necesidad de aminorar los costos que implicaba la transmisión de los mensajes bancarios, lo que hasta ese momento se hacía empleando métodos muy tradicionales como fax, correspondencia y télex, formas de transmisión mucho más lentas, con poca seguridad y más caras.

“SWIFT permite comunicaciones diez veces más rápidas, además de propiciar un modo más seguro y completo. Diría que brinda la oportunidad de transmitir mensajes de una forma totalmente segura contra accesos de entes ajenos a la red.

“Un mensaje de 325 caracteres por SWIFT costaba aproximadamente en ese momento 40 centavos de dólares; actualmente es menor y está en torno a los 12 centavos de dólar. Por medios tradicionales ese mismo mensaje costaría seis o siete veces más”.

La conexión a SWIFT —opina— facilitó, en primer lugar, la automatización de la contabilidad internacional dentro del Banco Nacional de Cuba, que era en aquel momento el banco central del país, pero además hacía funciones de banco comercial, de banco de comercio exterior y de banco de desarrollo, y a través de éste se tramitaba la mayoría de los cobros y pagos de la nación.

A la vez, posibilitó tener una mayor velocidad y más facilidades en la tramitación de las operaciones internacionales con los bancos conectados a SWIFT y que eran corresponsales de bancos cubanos, añade.

¿A la altura de diez años de trabajo con SWIFT, cuáles son los beneficios y cuáles considera los principales avances alcanzados?

“El Banco Nacional de Cuba logra incorporarse a la red en 1990, luego lo hace el Banco Financiero Internacional, un año después se incorpora el Banco Internacional de Comercio.

“Actualmente están conectados, además, el Banco Central de Cuba, el Banco Metropolitano, el Banco de Crédito y Comercio y el Banco Popular de Ahorro, es decir, hay siete bancos conectados a SWIFT, y está en trámites el Banco Exterior de Cuba.

“A diez años vista puedo decir que Cuba incrementó sustancialmente su tráfico de mensajes. En 1998 transmitimos unos 250 mil mensajes y resultamos el país de mayor crecimiento en cuanto a tráfico en América Latina, así como el tercero en el mundo.

“Tal crecimiento está en correspondencia con la ampliación del sistema bancario, pero en particular expresa la recuperación de la economía cubana. En un país de

economía abierta como el nuestro, esa recuperación se manifiesta en el incremento de operaciones de comercio exterior y, como es obvio, da lugar al aumento del número de mensajes SWIFT.

"Haciendo un recuento, pienso que logramos ponernos a la altura de la tecnología más avanzada en materia de transmisión de mensajes bancarios y hoy operamos en un sistema que es empleado por todo el mundo y, sobre todo, por los bancos más importantes.

"SWIFT nos pone en conocimiento de aplicaciones — que podemos o no emplear si lo deseamos — y nos da la oportunidad de aprovechar ventajas que faciliten nuestro desarrollo en el entorno del movimiento de información hacia el exterior y de aplicaciones en cuanto a proyectos o sistemas como el BOLERO, que podrían ser de gran utilidad para el país.

"Tuvimos que hacer nuestro propio software, pues debido al bloqueo norteamericano, se nos impedía acceder al sistema ofertado en aquel momento por SWIFT, ya que estaba soportado en un sistema operativo de procedencia norteamericana. Ese obstáculo nos permitió, sin embargo, desarrollar una interfase con SWIFT y convertirnos luego en vendedores de ese producto.

"Con el apoyo del Grupo Latinoamericano de Usuarios de SWIFT intentamos varias veces entrar al mercado de la región con nuestro software, pero las ventas fueron abortadas en diversas ocasiones a causa de las presiones ejercidas por Estados Unidos como parte de su guerra económica contra Cuba".

¿Se ha mantenido esa hostilidad mostrada por Estados Unidos?

"Después de esa primera etapa, el Departamento del Tesoro de Estados Unidos autorizó que algunos de los países sometidos a prohibiciones similares a las impuestas a Cuba, como Corea, Irán e Irak, pudieran acceder a este tipo de tecnología. En 1992 permitían adquirir el sistema ST-200, por lo que el Banco Financiero Internacional lo pudo recibir.

"Pero de una u otra forma siempre hemos sentido el efecto de las presiones de Estados Unidos. Una demostración de ello la tuvimos durante el V ELUS:

"Durante el evento recibimos información de que coaccionaron a algunas firmas interesadas en montar stands, a las cuales se les impidió viajar a la isla. Conocimos incluso que hubo quienes sospechosamente solicitaron a SWIFT listas de participantes en el evento.

"Otro caso fue el de un banco norteamericano radicado en Miami, el cual había anunciado por dos vías su deseo de participar en nuestra reunión: a través del presidente del grupo de usuarios SWIFT de una nación latinoamericana — quien incluso envió los nombres de los tres funcionarios — y también mediante comunicación dirigida a dos bancos cubanos.

"Al parecer, su deseo trascendió y se produjo una reacción del Grupo de Usuarios SWIFT de Estados Unidos, quienes se dirigieron a la dirección de la compañía para cuestionar cómo era posible que se subvencionara un evento en Cuba, y por qué se permitía que se empleara el logotipo de SWIFT aquí.

"Debo destacar que la compañía adoptó una posición muy digna: en primer lugar, no se dejó presionar.

Respondieron que los bancos cubanos eran accionistas de SWIFT, que quien patrocinaba el V Encuentro era el Grupo Latinoamericano conjuntamente con Cuba, como país sede, y que ellos asistían a cualquier evento de este tipo dondequiera que tuviera lugar.

"Podía apreciarse con claridad que alrededor del evento se ejercieron presiones para intentar boicotarlo".

Cuestionado acerca de la participación de Estados Unidos en SWIFT, Martel apunta que todos los bancos con acciones tienen los mismos derechos y cada país tiene el mismo peso.

"Estados Unidos, Japón y los países europeos, por ejemplo, concentran un gran número de mensajes y ello les permite tener una representación mayor en el board de la compañía, pero desde el punto de vista político, todos los países-miembros tienen las mismas prerrogativas.

"Por otra parte, los mensajes se mueven encriptados y ningún país puede interceptarlos, por lo que la guerra económica de Estados Unidos contra Cuba, en este aspecto, es neutralizada.

"En una ocasión, a propósito de la lucha contra el lavado de dinero —recuerda—, Estados Unidos intentó que SWIFT le abriera las puertas de la información, pero ésta se negó y les recomendó negociarlo con los países, la mayoría de los cuales se opuso.

"Nosotros no nos negamos, sino les planteamos nuestra disposición a hacerlo si se establecía un convenio bilateral

que los comprometiera a ellos a hacer lo mismo. Por supuesto, no aceptaron".

El Superintendente del BCC apunta que SWIFT celebra anualmente en diversos países una reunión mundial de los 189 jefes de grupos de usuarios, quienes discuten las políticas, las perspectivas, el desarrollo futuro de la red, y otros asuntos. Posteriormente, se desarrolla un seminario en el que suelen tomar parte unas cuatro mil personas, y paralelamente funciona una gran exposición de stands de productos de fabricantes de software y hardware,

vinculados a la informática bancaria. En total suelen asistir unas seis mil personas, precisa.

Estos encuentros, en general, se han celebrado en los últimos 12 años en Europa, Asia y Oceanía (en Australia). En América sólo se efectuaron dos hasta ahora, y fueron en las ciudades de Montreal, Canadá, y Boston, Massachusetts, Estados Unidos. Este año tendrá lugar otro en San Francisco, California.

"Dados los altos costos de traslado hacia otras zonas del mundo y, por ello, la presencia tan baja de representantes de nuestra región en esas reuniones, el Grupo Latinoamericano decidió sugerirle a SWIFT la celebración de un evento similar a nivel regional, como preámbulo de su gran encuentro mundial anual.

"Fueron organizados entonces los Encuentros Latinoamericanos de Usuarios de SWIFT (ELUS), primero en Argentina, luego en Brasil, Chile, Perú y ahora en Cuba. El próximo será en Venezuela, en el 2001".

"Estas reuniones permiten el intercambio entre los bancos de la región para examinar cuestiones de todo tipo, incluidos asuntos netamente bilaterales.

"En ese marco se produce una reunión de los presidentes de los usuarios en cada país, en la cual toman parte altos ejecutivos de la compañía, generalmente un



vicepresidente, el representante para América Latina, un ejecutivo para la capacitación, otro encargado de la parte técnica de la red y otro personal que atiende la tecnología del sistema.

"Pueden discutirse, entonces, las necesidades de la región para cursos y otras modalidades de capacitación".

En realidad las contradicciones fundamentales de la región respecto a SWIFT se han ido resolviendo, en primer término, lo relacionado con el soporte técnico, pues la región se expandió, pero era muy reducido el aparato con que contaba SWIFT para dar respuesta a cualquier problema técnico relacionado con software, asegura.

Sin embargo, Cuba no presentaba esas dificultades debido a que desde el inicio operó con su propio sistema.

Otras cuestiones a analizar son las vinculadas a proyectos en desarrollo, cuyas pruebas cursan en países, acota.

"Un ejemplo es BOLERO, siglas de Bill of Lading Europe, surgido hace dos años. Por su envergadura, muchos pensaban que no podría llevarse a cabo. Sin embargo, en el seminario efectuado el año pasado en Munich, Alemania, trascendió la noticia de que habían efectuado con éxito todas las pruebas y que esta aplicación era ya una realidad.

"En concreto se trata de una aplicación concebida y administrada por la compañía BOLERO OPERATIONS LIMITED, un joint venture entre SWIFT y el TT Club, de transportistas asociados en el mundo con operadores de línea, puertos, terminales de carga, etc.

"Este sistema brinda una plataforma que posibilita la transferencia electrónica de documentos de comercio exterior, involucra a exportadores, importadores, agencias de seguros, transportistas y, por supuesto, a bancos, entre otros actores.

"BOLERO aspira a desmaterializar los documentos del comercio exterior, eliminar los bill of lading, las facturas y otros documentos, y tramitarlos todo a través de soportes magnéticos con una plataforma suministrada por SWIFT.

"Actualmente compañías de 15 naciones están trabajando en esa línea tan importante, pues reduce los

costos, disminuye la ocurrencia de fraudes y falsificaciones de documentos, y evita numerosos errores.

"En el recién celebrado V ELUS los representantes de Argentina y Colombia expusieron sus experiencias sobre cómo están trabajando para incorporarse al sistema, en correspondencia con el propósito que nos anima a los miembros del Grupo Latinoamericano de no quedarnos atrás en el desarrollo.

"Su experiencia es muy valiosa para todos y nos ayudará a trabajar con mucha más celeridad, sin cometer los mismos errores y con la intención de sumarnos pronto a ese sistema.

"En esta oportunidad también fueron presentadas ponencias, conferencias y talleres acerca de otros temas, como el Continus Linked Settlement, dirigido a reducir los riesgos sistémicos y bancarios en todas las operaciones de cambio extranjero.

"Hubo otras sobre sistemas de pago domésticos, que revisten gran trascendencia para nosotros, debido a que estamos trabajando en un sistema de pagos en tiempo real, y otro acerca de banca virtual, expuesto por un representante de Bakinter de España.

"También fue abordado el tema del lavado de dinero, enfocado como fenómeno que se incrementa con el avance de las telecomunicaciones y la gran corrupción que existe en diferentes países, y frente al cual nuestro país está tomando rigurosas medidas para evitar que ese flagelo se introduzca en el sistema bancario cubano".

De cara al VI ELUS, en Venezuela, Esteban Martel indica que Cuba podría presentar trabajos sobre el desarrollo informático alcanzado, así como sobre algún aspecto relacionado con nuestro software y, en general, sobre nuestro desenvolvimiento dentro de la red SWIFT.

"Estamos dispuestos a colaborar con ese país para que ese evento tenga el mismo realce que los anteriores y nuestro espíritu es, como siempre, el de la colaboración".

Jorge García Andrade, presidente del Grupo de Usuarios SWIFT de Colombia y presidente alterno del Grupo de Usuarios SWIFT para América Latina:

¿Qué me ha parecido el evento? Sorprendentemente bueno. No quiere decir que estuviésemos esperando uno de menor calidad, pero ha superado todas las expectativas. Sobre todo porque han traído unas ponencias de futuro, de lo que va a ser la banca electrónica y ahí es donde Cuba va a tener, seguramente, que adelantar y profundizar, pues las oportunidades del negocio están cambiando, debido a los adelantos tecnológicos, como pudimos ver en las exposiciones.

Los bancos tienen la necesidad de cambiar no porque quieran adelantar en su eficiencia, sino porque los clientes demandan otros servicios electrónicos.

Acerca de las perspectivas de SWIFT para América Latina opino que la propia realización de los ELUS permitió una profundización en los conocimientos de los servicios de SWIFT, sobre esquemas de mantenimiento, de soporte, de educación, que se veían en aquel entonces como muy difíciles de obtener y casi perdidos, pero que hoy están solucionados.

Swift es en estos momentos la mejor herramienta; para los bancos usuarios, pretender cambiar las plataformas, querer desarrollar sistemas propios para pagos o para atender servicios electrónicos resultará con toda seguridad de mayor costo y dará pocos resultados.



En Europa los grandes sistemas de pagos, de procesos de comercio exterior y de cambios, están siendo adquiridos a través de SWIFT por la gran banca; luego, creo que aquí no hay nada que inventar, debemos aprovechar la tecnología montada.

Desde ese punto de vista SWIFT provee una tecnología para desarrollar a nuestros países en el área bancaria.

Estas herramientas tecnológicas dan eficiencia, seguridad y velocidad para los negocios.

Estimado Esteban:

A nuestro regreso de tu hermoso país y todavía saboreando la cariñosa acogida que nos han brindado, no quería dejar pasar el momento para felicitarte una vez más a ti y a la gente que te acompañó en el esfuerzo de la realización del evento y, al mismo tiempo, manifestarte que mis sentimientos son compartidos por todo el Grupo Latinoamericano que nos acompañó en el encuentro.

Por ello, y en nombre de todos, gracias por las atenciones recibidas y estate seguro que tu país puede estar orgulloso de sus representantes, pues no sólo han realizado una tarea eficiente, sino han sido unos excelentes anfitriones que nos han hecho sentir como en su propia casa.

Es justo resaltar que han sabido contagiarnos del espíritu de lucha y reivindicación que pregonan en cada una de sus acciones. No nos cabe duda alguna de que el tiempo se acortará en tal sentido y muy pronto, esperamos de todo corazón, que sus expectativas se vean satisfechas por lo que son y se merecen realmente.

Un párrafo aparte de reconocimiento para tu exquisita esposa que tuvimos el gusto de conocer. Mis respetos y los de María.

A ti, amigo, te deseo lo mejor y que la vida te colme de felicidad junto a los tuyos.

Un gran abrazo

Agustín Molinari

Presidente del Grupo Latinoamericano de Usuarios SWIFT



Pablo Silva, presidente del Grupo de Usuarios de Venezuela:

El V ELUS estuvo muy bien montado, con exposiciones de mucho interés, tales como el E-Business, y el E-Commerce, o sea, sobre la Banca en Internet y acerca de medios de pagos, temas que están ahora sobre el tapete y que resultan de mucho interés para los latinoamericanos.

También resultó interesante conocer detalles sobre la economía cubana: las etapas por las cuales se ha movido, dónde está ahora, cuáles son los planes que tiene; aspectos bien interesantes que forman parte del aporte particular de cada país.

SWIFT es una plataforma básica para las comunicaciones, como lo han comprobado los países europeos, permite la inversión de los grandes bancos y posibilita que al venir a nuestros países pueden emplear los softwares que emplean en otras partes del mundo, y "hablar el mismo idioma", con costos mínimos.

Esa es una ventaja bien importante. Todos los países europeos con plataformas privadas, como Francia, Alemania y la propia Suiza, la han eliminado para ir a la plataforma SWIFT. Recordemos, además, que en esa plataforma se mueve el euro.

El año pasado implementamos en Venezuela el primer grupo de usuarios cerrados de SWIFT en América Latina, con la autorización del board. Ello tiene la



ventaja de que pueden ingresar personas participantes en el mercado financiero, aunque no sean bancos, a los cuales se les permite hacer transacciones con el banco central.

Ahora no sólo los bancos, sino también las instituciones de ahorro y préstamo, instituciones especiales, tienen acceso al banco central, y pagos de alto valor que antes se hacían vía télex o por teléfono, se hacen con mucha mayor seguridad vía SWIFT.

En 1999 transmitimos alrededor de 950 mil mensajes, en tanto hasta mayo de este año tenemos ya 850 mil mensajes. Para hacer una comparación: mandar un mensaje SWIFT en Venezuela cuesta tres veces menos que enviar una estampilla de correos.

Discurso de Francisco Soberón, Ministro Presidente del Banco Central de Cuba, en la clausura del V ELUS

Estimados participantes de este evento:

Ha sido para nosotros un gran honor que este V ENCUENTRO LATINOAMERICANO DE USUARIOS DE SWIFT se haya realizado en nuestro país.

Este evento tiene para el sistema bancario cubano un especial significado por celebrarse precisamente en este año 2000, en el que se cumple el 50 Aniversario de la banca central en Cuba. Estamos muy agradecidos de la ayuda de todos los que han trabajado para hacerlo realidad, y muy en particular, del Grupo Latinoamericano de Usuarios del SWIFT que tan decididamente lo ha apoyado.

Diez años han transcurrido desde que nuestro país se incorporó a la red de SWIFT, con un magnífico esfuerzo de nuestros técnicos y especialistas para elaborar nacionalmente el software adecuado, cuya adquisición se nos prohibió como una consecuencia más de la criminal guerra económica que los EE.UU. libran contra nuestro país desde hace más de 40 años. Afortunadamente, la inteligencia y voluntad de nuestros especialistas pudo más que las acciones de los EE.UU. para acosar y aislar a nuestra nación. El software elaborado en Cuba pasó exitosamente las exigentes pruebas para permitirnos conectarnos a la red, convirtiéndonos, además, en vendedores de este producto registrado en los listados de SWIFT.

Durante estos diez años se ha garantizado un trabajo serio y eficiente, acorde con las exigencias de una red como SWIFT, que hoy agrupa a 189 países y más de 6 700 instituciones bancarias en todo el mundo.

En los últimos cinco años de esa década, ha tenido lugar un reordenamiento en el sistema bancario cubano, que ha traído como resultado la total automatización de todas sus operaciones. Para esto, fue necesario introducir en las sucursales bancarias más de 12 500 computadoras y entrenar a más de 13 000 trabajadores.

Además, se produjo una reorganización institucional como resultado de la cual el país cuenta hoy con un banco central, 8 bancos comerciales, 14 entidades financieras no bancarias y 17 oficinas de representaciones de entidades financieras extranjeras.

Todos los bancos y entidades financieras no bancarias del país, operan hoy con rentabilidad y bajo una rigurosa supervisión basada en los principios básicos de Basilea para una supervisión efectiva.

Tanto el banco central, como siete de los ocho bancos comerciales se encuentran incorporados a la red SWIFT.

Cuba es una isla de economía abierta, cuya dependencia del comercio exterior nos obliga a brindar servicios bancarios internacionales ágiles y seguros.

Esto quiere decir, que nuestro sistema bancario tiene que estar preparado para aceptar con éxito los retos que la creciente integración de nuestro país a la economía mundial nos impone. Utilizar los medios más modernos para realizar las transacciones financieras, ha sido justamente uno de los objetivos

de este proceso de reordenamiento del sistema bancario en nuestro país.

En tal sentido, hemos conocido con satisfacción que fue precisamente Cuba el país latinoamericano de mayor crecimiento en el tráfico de mensajes y el tercero en el mundo en 1998. Esto es una consecuencia del proceso de recuperación económica que está teniendo lugar en nuestro país en los últimos años, después del terrible golpe que significó para nuestra economía la desaparición de la URSS y el recrudecimiento de la guerra económica de los EE.UU.

Aunque no me ha sido posible participar con Uds. en las sesiones de trabajo, me han informado sobre las interesantes conferencias que se han analizado, relacionadas con el desarrollo y perspectivas de la red, tanto para nuestra región como para el mundo en general. Hemos constatado con mucho interés cómo se va llevando a cabo la entrada a lo que SWIFT denomina la Nueva Generación de Productos y Servicios, dirigida a tres grandes objetivos: brindar mayor calidad en los servicios, ofrecer un más adecuado soporte técnico e introducir nuevos productos y nuevas tecnologías.

Conoció que también se trató sobre algunas importantes aplicaciones como es, por ejemplo, BOLERO, que de un ambicioso proyecto hace dos años, ya en el mes de septiembre de 1999 se convirtió en una realidad. Esta iniciativa provee una plataforma para una transferencia electrónica segura de la documentación comercial que involucra a exportadores, importadores, transportistas, agencias de seguro, autoridades portuarias y bancos. No tengo dudas que este proyecto será una significativa contribución al desarrollo del comercio electrónico y nos unimos a todos aquellos interesados en llevarlo adelante.

Otra aplicación que también consideramos de indudable valor, es la que se refiere a las soluciones que brinda SWIFT a los sistemas domésticos de pagos y valores.

Podemos decirles que esta aplicación nos resulta de particular interés en estos momentos, al encontrarnos enfrascados en la elaboración de un sistema de pagos en tiempo real que será un nuevo paso de avance en nuestros esfuerzos por lograr la mayor eficiencia, seguridad y dinamismo de nuestra actividad financiera.

Quisiéramos agregar que actualmente más del 50% de nuestra red bancaria se encuentra interconectada electrónicamente y pretendemos, a más tardar en el año 2001, culminar la interconexión del 100%, lo cual nos dará la posibilidad de implementar este proyecto.

Se tuvo, además, la oportunidad de analizar los nuevos Standards de SWIFT, las novedades en el servicio técnico y en la capacitación.

Todos estos avances de SWIFT son un reflejo del imponente desarrollo que han tenido en los últimos años la informática y las telecomunicaciones, abriendo nuevos horizontes al progreso de la humanidad. Sin embargo, no quisiera dejar de mencionar que, con independencia del interés y expectativas que despierta todo este impresionante avance tecnológico, se abren

también nuevas interrogantes e, incluso, preocupaciones en cuanto a cuál podrá ser su impacto en la tremenda brecha tecnológica que hoy separa a los países del tercer mundo de las naciones más ricas.

Al respecto, no debe olvidarse que los países desarrollados, con aproximadamente el 15% de los habitantes del planeta concentran el 88% de los usuarios de Internet. Por otra parte, solamente en los EE.UU. hay más computadoras que las existentes en todo el resto del mundo.

Igualmente preocupante es que el 99% del gasto mundial en tecnología de la información corresponde a sólo 55 países. La pregunta obligada es: ¿Servirán todos estos nuevos medios para acortar esta brecha entre países ricos y pobres o para ampliar aún más la extraordinaria distancia que hoy nos separa tanto en el terreno social como en el económico? Por el momento las preocupaciones son más que justificadas.

Por otra parte, este Encuentro ha resultado también un marco propicio para tratar algo tan importante como es la lucha contra el lavado de dinero.

Sobre este asunto puedo decirles que paralelamente con el proceso de reorganización de nuestro sistema bancario, fuimos elaborando y poniendo en práctica detalladas disposiciones y rigurosos sistemas de control para garantizar que el sistema bancario cubano no pueda ser usado en función de los movimientos ilícitos de capitales, ni de ninguna otra actividad criminal.

Un comentario adicional sobre este problema es que las acciones para enfrentarlo no deberían sólo dirigirse a los paraísos fiscales y otros lugares donde se produce el lavado de dinero, sino también a los prósperos mercados de la droga en las grandes ciudades de los países más ricos, verdaderos escenarios de muchas de las actividades criminales de mayor envergadura, pues es allí precisamente donde se encuentra la raíz del problema.

Estimados invitados:

Consideramos que se realizó un magnífico



Encuentro en el que además de la alta profesionalidad que tuvieron las presentaciones, se manifestó la fraternidad y colaboración entre todos los participantes.

Espero que también hayan tenido la oportunidad de conocer algo de nuestro país en este breve período de tiempo en que ha durado el evento. Algunos de ustedes, tengo entendido que se quedarán unos días más con el objetivo de conocer con más profundidad las diferentes regiones de Cuba.

Nos es muy grato la designación de la hermana República Bolivariana de Venezuela como sede del próximo evento. Felicitamos a la delegación de ese querido país por haberse hecho merecedora de este honor.

Quiero reiterarles el agradecimiento y expresarles que sus amigos cubanos estaremos siempre muy contentos de volverlos a recibir en nuestro país.

Como cubano, quisiera agregar que esta clausura tiene lugar en un momento de gran regocijo para nuestro pueblo: Después de una intensa lucha, hoy regresará a nuestro país un niño cubano que había sido injusta e inhumanamente retenido en los EE.UU. por más de siete meses. Permítannos compartir con todos ustedes esta inmensa alegría.

Muchas gracias.



COMO UN TRAJE HECHO A LA MEDIDA

Entrevista a Ivaniosky Matos Torres, presidente del Banco Metropolitano

Las sustanciales reformas y cambios operados durante los últimos años en la economía cubana demandaron y condicionaron la reestructuración del sistema bancario, y sentaron las bases para un proceso de modernización aún en curso.

Fruto directo de esos nuevos tiempos es el Banco Metropolitano (BM), llamado a desempeñar un papel verdaderamente particular en el ámbito nacional. Así lo confirma Ivaniosky Matos Torres, su presidente, quien accedió a revelar logros y aspiraciones para los lectores de la Revista del Banco Central de Cuba.

¿Cuáles son las raíces del Banco Metropolitano?

El BM surgió hace cuatro años como parte de la reestructuración del sistema bancario. Con anterioridad, funcionaba como Sucursal Internacional del Banco Nacional de Cuba (BNC). En aquellos momentos circulaba en el país una sola moneda, la nacional, y la ley penalizaba la tenencia de divisas por particulares.

Las personas naturales y jurídicas con licencia para operar con divisas podían abrir sus cuentas en esa sucursal, donde estaban radicadas las cuentas del cuerpo diplomático por concepto de recaudaciones consulares, así como las cuentas particulares de las personas extranjeras acreditadas temporal o permanentemente en el país.

Nuestro banco surge en junio de 1996 como una sociedad constituida por acciones y desde el primer momento iniciamos las publicaciones auditadas de nuestros libros.

El nombre de la institución responde a la intención de llegar a consolidarnos como banco de la metrópoli, de la ciudad, y nuestra aspiración es lograr que todos hallen en nosotros ese espíritu refinado de una urbe cuatricentenaria.

Dentro del sistema bancario del país estamos llamados a ofrecer servicios especiales, y ser algo así, diríamos, como una banca privada, muy personalizada.

A pesar de la apertura de nuevas oportunidades bancarias en la isla, nuestro segmento de clientes continúa siendo el de los diplomáticos y un círculo de personas tanto extranjeras como nacionales para las cuales es necesario extremar la calidad del servicio.

En la actualidad, en nosotros deposita su confianza no sólo aquel grupo de personas del inicio —que en su mayoría mantuvieron sus depósitos personales—, sino un amplio grupo de nuevos clientes que han acogido este banco como el suyo.

¿Cuáles otros rasgos definen al BM?

Entre las características particulares de nuestra institución figuran también términos y condiciones exigentes. Por ejemplo, el monto exigido para abrir una cuenta es superior al

estipulado en otros bancos también de servicios o comerciales que captan pasivos de la población.

Tanto en la Oficina Central — radicada en una bella edificación en la Quinta Avenida del reparto Miramar —, como en la sucursal establecida en la calle Línea, en el Vedado, contamos con salones dedicados a recibir clientes distinguidos, donde se les ofrece una atención personalizada, acorde con sus características, y por supuesto, que toma en cuenta su saldo.

Con estos clientes tenemos además otras consideraciones, como pudieran ser tasas de interés preferenciales y menores tarifas de comisiones por concepto de operaciones bancarias.

Por otra parte, el BM ofrece sus servicios más días a la semana que el resto, pues abrimos los sábados, y cuando surgen situaciones especiales, también domingos, como hemos hecho para atender necesidades puntuales de nuestros clientes.

¿Cuáles son los principales servicios y los proyectos futuros más significativos?

Ofrecemos servicio de caja de seguridad, trabajamos con las cuentas corrientes, las de ahorro, las de plazo fijo, y a través del Banco Internacional de Comercio S.A. (BICSA) damos la posibilidad de las cartas de crédito.

Lo hacemos de este modo, debido a que el BM forma parte de un holding bancario presidido por una casa matriz denominada Nueva Banca, dentro del cual BICSA es el banco comercial. A la vez, cuando un cliente de esa entidad requiere algún servicio especial, nosotros lo proveemos.



*Ivaniosky Matos,
presidente del BM, revela
satisfacción por los
resultados de 1999.*



¿Qué indicadores financieros muestra actualmente el BM a sus clientes como garantía de seguridad en sus operaciones?

En primer lugar, podemos mostrar los resultados acumulados de nuestra gestión. Al cierre del año 1999 el balance reflejó activos por 87 millones de dólares, préstamos por un acumulado durante el año de 59,7 millones y utilidades antes del impuesto superiores a los tres millones.

En ese, nuestro tercer año natural de operaciones, el total de cuentas de clientes aumentó en un 173 por ciento respecto a 1998.

Estas cifras indican un sobrecumplimiento de las proyecciones iniciales para el período, lo cual atribuimos al exitoso desempeño y a la alta preparación de nuestros empleados y de su equipo de dirección.

Durante el primer semestre de este año prácticamente logramos cumplir el plan total de utilidades, fijado en unos 900 mil dólares, y se incrementó en 447 la cantidad de cuentas de clientes que operan en nuestra institución.

Indudablemente, ese aumento responde a una confianza cada vez mayor en el sistema bancario cubano.

¿Qué utilidades reporta al Banco Metropolitano el empleo de tecnologías de la Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication, INC (SWIFT)?

Cuando comenzamos a operar, en el año 1996 contábamos apenas con cuatro o cinco bancos corresponsales; ahora nos relacionamos con 123 en todo el mundo y con cinco en el país. Para lograr esto fue decisiva nuestra incorporación al SWIFT.

Es un sistema moderno, automatizado, que ofrece seguridad y garantía, y mediante el cual mantenemos actualiza-

das las operaciones de cobros, pagos y transferencias de nuestros clientes.

Se ha facilitado y agilizado el trabajo de los operadores y supervisores, aumentó la confiabilidad y ejercemos un control más exacto, tanto de las cuentas en el exterior como en el territorio nacional, además de que sostenemos una relación más fluida con nuestros bancos corresponsales.

El futuro es ese: el tráfico de información aumenta cada día más, así como la necesidad de comunicarnos con bancos extranjeros.

En ese contexto, SWIFT amplía nuestra gama de posibilidades para ofrecer cada vez un número mayor de servicios a nuestros clientes.

Las ponencias presentadas durante el V Encuentro Latinoamericano de Usuarios SWIFT (celebrado del 26 al 28 de junio), nos muestran que aún aprovechamos muy poco sus ventajas. Personalmente estoy muy satisfecho con el V ELUS. (IMC)

AMARGURA No. 53 UNA FRAGUA DE BANCARIOS

Para responder a exigencias derivadas de las modificaciones que tuvieron lugar durante los últimos años en el sistema bancario cubano, el Centro Nacional de Superación Bancaria (CNSB), inició los cursos de Diplomado en Banca Central, de los cuales egresaron hasta el momento 42 funcionarios.

Esos estudios, introducidos en abril de 1997, dan continuidad al aporte dado tradicionalmente por ese centro al desarrollo de la banca revolucionaria cubana y, por consiguiente, a la economía nacional.

Adolfo Cossío, director del CNSB, explica que a esta institución corresponde la importante misión de preparar a los bancarios para trabajar con la excelencia exigida por el perfeccionamiento bancario en marcha y, en particular, dentro del Banco Central de Cuba.

En primer lugar, -sostiene- debimos hacer un gran esfuerzo para respaldar la introducción masiva de la computación, por lo cual unas 15 mil personas aproximadamente tomaron parte en diversas formas de adiestramiento.

Ante el hecho real de que los funcionarios más experimentados, con edades próximas a la jubilación, se relacionaban fundamentalmente con la labor de banca comercial, surgió la idea de iniciar el Diplomado en Banca Central, sobre la base de un diseño concebido en cooperación con el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericano (CEMLA), expone.

Este diplomado contó con una primera parte dedicada a revisar el funcionamiento de los principales sectores de la economía, a través de la discusión de conceptos de macro y microeconomía, finanzas, balanza de pagos, relación moneda-banca y otras disciplinas, encaminadas a ofrecer un enfoque pragmático de la labor de la banca central.

Un segundo segmento se centró en el estudio de políticas macroeconómicas, con énfasis en la programación financiera, lo cual es en realidad el hilo conductor del diplomado y, por último, los alumnos recibieron clases enmarcadas en las operaciones de un banco central, precisa Cossío.

Participaron 47 expositores extranjeros, nueve



profesores de la Universidad de La Habana y dos del CNSB. En esa primera edición se graduaron 27 compañeros.

Gilma María Rodríguez, subdirectora del centro, indica que con la experiencia acumulada y siempre en coordinación con el CEMLA, se rediseñó el diplomado en algunos aspectos. Fueron tomados en cuenta los resultados de las evaluaciones aplicadas a los alumnos al finalizar el curso y tras seis meses de encontrarse vinculados a las áreas, así como los criterios de los directivos de éstas.

"En la segunda versión aumentó el componente laboral y cambió el sistema de evaluación, se rediseñaron los programas de algunas materias, se incorporaron la contabilidad y la metodología de la investigación, así como técnicas de redacción. De ese segundo curso resultaron graduados 15 estudiantes", acota.

Por la evidente calidad del contenido del diplomado, esas graduaciones causaron un gran impacto en el Banco Central de Cuba.

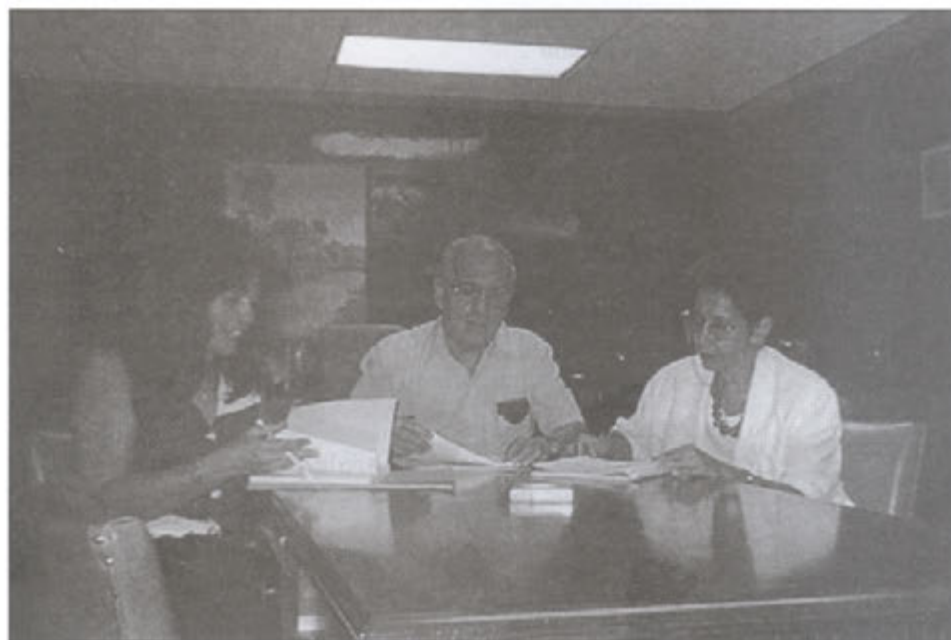
El CEMLA, institución que mayor número de ponentes aportó, asegura que ésta es la única experiencia de este tipo en la región, añade.

También participaron profesores de los bancos centrales de México, Colombia, Chile, Ecuador, Uruguay, Venezuela y Brasil, todos con un alto nivel profesional y seleccionados por su reconocida competencia.

Los directivos del Centro Nacional de Superación Bancaria sostienen que los diplomados pudieron materializarse gracias a la existencia de un convenio aprobado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) dentro del "Proyecto para la Recuperación Económica de la República de Cuba", en el cual participan, además del BCC, los ministerios de Economía, Finanzas y Precios, de Trabajo y Seguridad Social.

Dicho proyecto -puntualizan- prevé el financiamiento de acciones para la superación, así como para la adquisición de equipamiento, lo que contribuye a elevar la capacidad técnica del CNSB.

Bajo esas posibilidades tuvo lugar un tercer



El equipo de dirección mantiene abierta su carpeta de planes. Al centro, Adolfo Cossío, acompañado por las subdirectoras Ana Rosa Sardiñas (izquierda) y Gilma Rodríguez.

diplomado, esta vez dedicado a banca comercial, del cual se graduaron 28 compañeros y que contó con la participación de 12 ponentes de entidades bancarias y financieras de Brasil, agregan.

Además, afirman que son ejecutadas otras acciones de colaboración, entre ellas visitas de funcionarios cubanos a bancos latinoamericanos para realizar intercambios de experiencias.

En el quinquenio recién concluido el centro desplegó una labor muy intensa, materializada en la graduación de casi 2 mil compañeros por año en diversas materias económicas, bancarias, computación e idioma inglés, entre otras.

UNA CASONA LLENA DE HISTORIA

Detrás de una portentosa fachada de piedras, a la usanza de hace casi un siglo y ocupando el número 53 de la calle Amargura, en el casco histórico de la capital cubana, se yergue el Centro Nacional de Superación Bancaria.

En ese mismo local radicó antes, por casi una década, el Instituto Técnico de Finanzas Raúl Cepero Bonilla creado en 1975 para dar continuidad a una obra iniciada mucho antes: la de una escuela fundada el 31 de mayo de 1962 con el propósito de preparar con urgencia empleados bancarios.

Aquellas personas estaban llamadas a asumir aceleradamente las funciones de unos 4 mil trabajadores bancarios que emigraron hacia el exterior durante los primeros años posteriores al triunfo de la Revolución en 1959.

Con el propósito de prepararse para suplir aquella fuerza -tal vez la más calificada de la época-, casi el 100 por ciento de los nuevos administradores de las oficinas bancarias participaron en seminarios y en cursos preparatorios para ingresar en carreras universitarias.

En total, el 80 por ciento de los directivos asistió a cursos ofrecidos por asesores checoslovacos sobre materias económicas y financieras.

Fueron impartidas también clases de idiomas y otras muchas, dirigidas a garantizar que todo el personal bancario alcanzara un nivel de escolaridad de sexto grado.

En 1974 se constituye la Dirección de Capacitación en la Oficina Central del Banco Nacional de Cuba (BNC) -que en aquel momento combinaba las funciones de banca central y comercial-, y se comienzan a impartir cursos para directivos, especialistas y técnicos, en materias financieras y bancarias.

Después del I Congreso del Partido, cuando se definen las líneas económicas del país para el quinquenio, se crean los institutos técnicos de finanzas, adscriptos metodológicamente al Ministerio de Educación y bajo la dirección del BNC.

Esos centros posibilitaron que se graduaran en todo el país más de siete mil compañeros, de modo que se produjo un impresionante salto cualitativo en la preparación de los empleados bancarios.

A la par, varios países del entonces campo socialista acogieron a más de 350 compañeros para estudiar materias financieras de nivel medio superior y a unos 220 en nivel superior, en tanto adiestraron a cerca de mil técnicos y especialistas.

"Si comparamos la composición de la fuerza laboral en 1975 con la actual, vemos que en aquella época sólo el 30 por ciento de la fuerza laboral bancaria contaba con un nivel educacional medio superior y universitario, mientras en estos momentos el 80 por ciento tiene esa preparación escolar", expone Adolfo Cossío.

La tercera etapa de la historia de la superación bancaria posrevolucionaria se inicia en 1985, tras arribarse a la conclusión de que el sistema bancario nacional estaba saturado de personal de nivel medio superior.

Fue suspendida entonces la captación de alumnos para cursar esos estudios y se creó el Centro Nacional de Superación Bancaria.

Surgieron centros filiales en Villa Clara, Camagüey, Las Tunas, Holguín y Santiago de Cuba, y se conformó un sistema de capacitación compuesto por tres vertientes fundamentales:

- Cursos de postgrado o superación profesional y de capacitación en materias básicas relacionadas con el trabajo del banco.
- Seminarios y cursos auspiciados por bancos extranjeros e instituciones financieras internacionales para la adquisición de conocimientos y técnicas de avanzada.
- Estudios en el puesto de trabajo para la solución de dificultades específicas y desarrollo de habilidades.

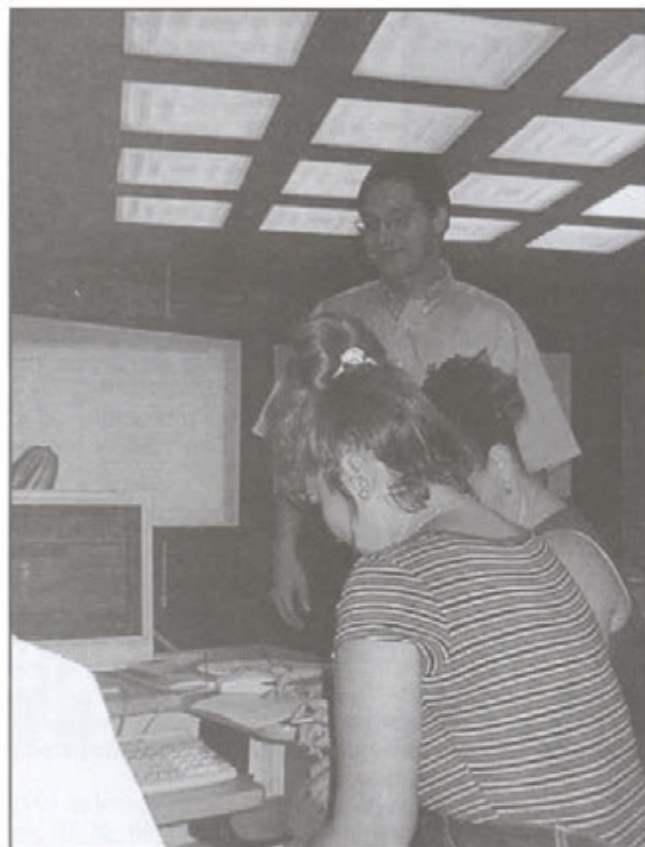
En ese contexto se establecen relaciones muy estrechas con el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericano (CEMLA), la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN), la Asociación Latinoamericana para el Desarrollo (ALIDE), la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA), así como con bancos y agencias internacionales de España, México y otros países.

Entre 1986 y 1996 alrededor de cinco mil personas egresaron cada año de los cursos y seminarios impartidos por el CNSB y sus filiales a lo largo de la isla. Por otra parte, alrededor de 1 500 directivos, especialistas y técnicos participaron en cursos impartidos por instituciones internacionales.

Sólo en puestos de trabajo tuvieron lugar anualmente unas 25 mil acciones de estudios en el sistema bancario, considerando que un empleado podía participar en más de una actividad de capacitación en cada período.

MAS ALLA DE LOS BANCOS

El influjo del CNSB trasciende, sin embargo, los límites del mundo bancario y alcanza la madeja de



El licenciado Edwin Rivera, economista del CEMLA, es uno de los expositores del curso Estadísticas Monetarias y Financieras.

relaciones entre las empresas y entre éstas y sus clientes, a partir de la entrada de la economía cubana en un nuevo contexto internacional y la subsiguiente repercusión interna.

"Dada la falta de experiencia del sector empresarial en el dominio de técnicas modernas para el manejo de las relaciones mercantiles y financieras con el exterior, el presidente del Banco Central de Cuba, Francisco Soberón, orientó diseñar un curso dirigido a ayudar a resolver ese problema", recuerda Cossío.

"Nace así un tipo de curso muy abarcador sobre Relaciones Mercantiles y Financieras Bancarias, impartido en 23 ocasiones, y del cual egresaron 1 129 personas.

"Ese esfuerzo podemos considerarlo como una contribución muy concreta al desarrollo de la economía del país.

"Las encuestas realizadas revelaron un gran interés en torno a las materias impartidas, por lo cual se decidió editar un disco compacto con una gran parte del contenido del curso, acompañada por un glosario de cinco mil términos financieros.

"Unas 10 mil copias de ese disco están siendo distribuidas de forma gratuita en el sector empresarial, las

Entre las personalidades que colaboran con esta casa de estudios figura también el licenciado Ramón González, subgerente del Banco de México.

universidades y organismos de la administración central del Estado".

Adicionalmente, abunda, las empresas disponen de alrededor del 20 por ciento de las capacidades de todos los cursos y se les brindan facilidades para recibir conferencias sobre temas bancarios y financieros, o para elevar la preparación de sus funcionarios en computación o inglés.

En su criterio, el fortalecimiento profesional del sistema bancario en su conjunto impacta directamente en la economía del país, al posibilitar respuestas adecuadas a las necesidades actuales y futuras del entramado empresarial.

OJOS EN EL FUTURO

Adolfo Cossío y su retaguardia: las subdirectoras Gilma Rodríguez y Ana Rosa Sardiñas no han cerrado aún su carpeta de planes; con una renovada energía hablan de lo que está por hacer.

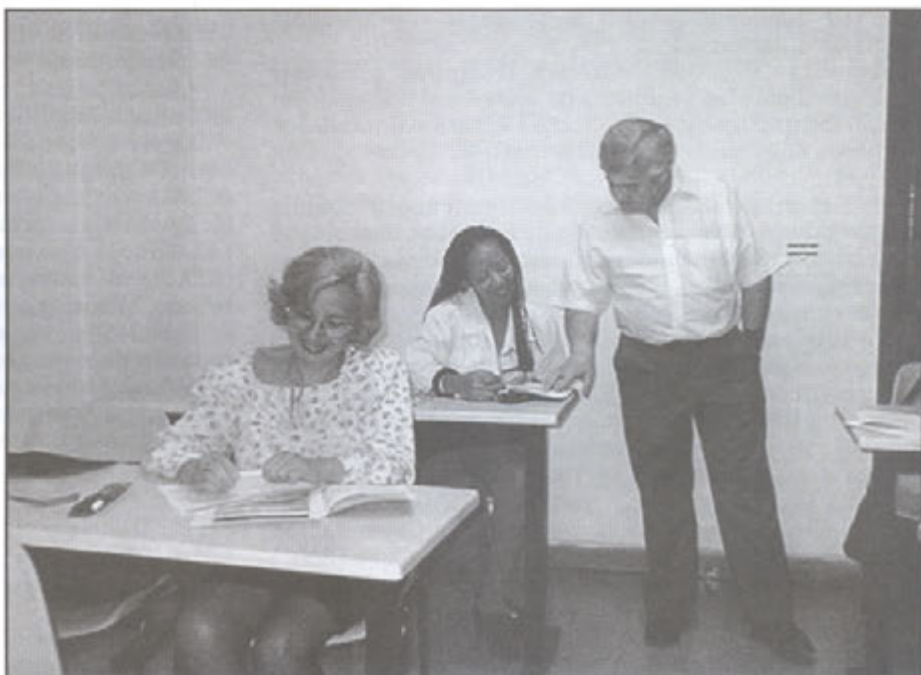
Prevén la entrada en breve en una nueva fase, donde el papel preponderante corresponderá a la determinación de las competencias ocupacionales y profesionales de cada especialista y técnico del banco central.

De ese modo, el CNSB prepara condiciones para ejecutar un diagnóstico de los requerimientos de cada puesto, a fin de determinar las diversas acciones formativas que serán necesarias.

En el tintero quedan, asimismo, los planes de educación a distancia y nuevas formas de aprovechar las ventajas de la introducción de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones. Para ello cuentan con un equipo de producción de videos conformados en su mayoría por personal muy joven y con amplias perspectivas.

Este equipo de dirección está convencido de que todos los sueños que en los últimos tiempos fueron pasando a la lista de realidades, deben mucho a un pequeño colectivo de profesores técnicos y trabajadores en general muy dedicados, interesados en su propio mejoramiento intelectual y entusiasmados con su labor cotidiana.

En palabras del director del centro: "Aquí existe un gran sentimiento de pertenencia y somos muy unidos; es realmente una gran familia que ha tenido la suerte de contar con el apoyo de muchos amigos, y entre ellos el del doctor Luis Alberto Giorgio, subdirector general del CEMLA". (IMC)



LAS GARANTIAS BANCARIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Irma Martínez Castrillón*

Hacer un estudio comparativo de las diferentes garantías que se emiten en el comercio internacional es un asunto complejo y, sin duda alguna, demasiado ambicioso.

Implica, en efecto, que se traten sucesivamente varios temas y no uno solo, ya que sería necesario examinar cada una de las formas diversas que adoptan las garantías emitidas en el comercio internacional.

La existencia de las garantías atestigua, al mismo tiempo, la inseguridad que reina en los pagos internacionales en una época en que los riesgos políticos de los Estados, se añaden a los riesgos comerciales de los compradores.

Las garantías bancarias, objeto del presente trabajo, son muy a menudo los parientes pobres de la negociación comercial y, más particularmente, de sus aspectos financieros. En los contratos firmados entre exportadores e importadores, vienen después de las consideraciones técnicas y de precios, y a veces sólo constituyen uno de los numerosos anexos del contrato, aquél al cual se le ha dedicado menos tiempo y atención.

En la mayoría de los casos, el exportador considera que se trata de una contingencia de técnica bancaria pura, que le concierne poco y que afecta, sobre todo, las relaciones de los bancos entre sí.

Evidentemente, tal consideración es un error: en la esfera de las garantías bancarias el exportador es realmente la persona que da la orden respecto de su banquero, y las estipulaciones de la garantía dependerán, en primer lugar, de la unión de las exigencias de las dos partes interesadas que son: el exportador (persona que ordena la emisión de la garantía) y su cliente-importador (beneficiario de la misma).

Desde este punto de vista, el exportador deberá estar muy consciente de que las garantías pueden ser, al igual que otros aspectos de la negociación comercial, el talón de Aquiles de los acuerdos firmados con su cliente-importador.

En efecto, las garantías pueden reducir o, incluso, eliminar completamente el beneficio esperado de un negocio, ya sea por una protección insuficiente contra las apelaciones arbitrarias que de la garantía pueda realizar su beneficiario, bien a causa de sucesivas prórrogas exigidas por el beneficiario, que aumentarían los gastos bancarios, o bien, por último, en una u otra de estas hipótesis, por los gastos de arbitraje o de justicia que implicarían eventuales litigios.

Es importante estar conscientes de estos peligros, ya que, dado el caso, el banco garante no tendrá más alternativa que

debitar la cuenta de su ordenante. Por consiguiente, conviene, siempre que se pueda, más bien prevenir que tener que lamentar, y negociar con conocimiento de causa.

El presente trabajo tiene como objetivo principal ofrecer una visión panorámica sobre los aspectos principales relacionados con las garantías bancarias y su uso en el comercio internacional, así como lograr una comprensión mayor sobre la importancia que tiene una adecuada negociación de sus textos.

Como es lógico, este trabajo constituye un punto de referencia general a partir del análisis de la teoría, enriquecido por la práctica diaria, con el fin de poder dar una adecuada respuesta a las nuevas y continuas situaciones que van surgiendo en el comercio internacional, cada vez más amplio, más complejo y más dinámico.

DEFINICION, ORIGEN Y PARTES QUE INTERVIENEN

Antes de entrar de lleno en el tema, debemos preguntarnos ante todo ¿cuál es el significado del término "garantía"? Sin lugar a dudas, puede tener varios sentidos.

Una de las formas de aproximarse a un concepto - no es la única, por descontado - es buscar su definición (suponiendo que exista) y examinarla con cierto detenimiento.

El término "garantía" aparece definido en el diccionario enciclopédico Larousse como "responsabilidad asumida por un contratante; fianza, prenda. Cosa que asegura y protege contra algún riesgo o necesidad".

De una forma general, el término mismo de garantía tiene un contenido vago que siempre tiene necesidad de ser precisado. Por ejemplo, cuando un banquero dice a uno de sus clientes "quiero garantías", se entiende por lo general bastante rápido lo que él desea, sin saber qué exactamente. ¿Se trata de caución, de una prenda, de una hipoteca, de una cesión de crédito, etc.?

Los juristas, quienes nos consideramos muy precisos, hablamos de garantía, distinguiendo entre garantías reales, que tratan sobre una cosa como la hipoteca, la prenda, y las garantías personales, que conciernen al patrimonio de una persona, como la caución.

Las garantías aquí contempladas son personales, dadas por personas jurídicas; en el caso de los bancos, sobre su patrimonio.

En la práctica bancaria, la garantía constituye un compromiso del garante de pagar una suma determinada

de dinero y en una moneda concreta al beneficiario, al primer requerimiento de aquel contra la afirmación de que el principal no ha cumplido sus compromisos con el beneficiario.

En un primer momento, para cubrir cualquier riesgo de mala ejecución, los compradores exigieron a sus vendedores que constituyeran depósitos en especies a título de garantía. Para firmar un contrato, el exportador debía, por tanto, hacer que su banco depositara en las cajas del banco del comprador cierto importe a título de garantía.

Por otra parte, el comprador se reservaba igualmente en el contrato comercial firmado con su vendedor, el derecho a retener sobre los pagos a efectuar cierta suma a título de garantía.

El exportador deberá estar muy consciente de que las garantías pueden ser, al igual que otros aspectos de la negociación comercial, el talón de Aquiles de los acuerdos firmados con su cliente-importador.

Está de más decir que este sistema pesaba demasiado sobre la tesorería del exportador, ya que obligaba a las empresas exportadoras a inmovilizaciones de fondos largas y costosas, dejando siempre al importador (comprador) la ventaja de una seguridad cuyo control absoluto poseía.

De esta manera, contribuyendo al desarrollo de las relaciones internacionales, se hizo necesario reemplazar estos depósitos en especie por garantías bancarias. Sin embargo, era necesario que el sistema propuesto en sustitución presentara las mismas ventajas que el primero para los compradores, y esto dio origen a la emisión por parte de los bancos de garantías pagaderas a primera demanda, sobre las que nos referiremos más adelante.

En los casos más simples, las garantías bancarias conciernen, en realidad, a tres participantes:

- El ordenante: es el propio exportador (vendedor o empresario), una de cuyas obligaciones contractuales consiste en suministrar garantías bancarias en favor de su comprador extranjero; por tanto, es él quien "dará la orden" a su banco sobre la emisión de las garantías, en correspondencia con las instrucciones y especificidades que comunique (tipo de garantía, importe, vencimiento, etc.).

- El beneficiario: es el importador extranjero (comprador, maestro de obra o institución que lance una licitación pública internacional) en favor del cual deben expedirse las garantías.

- El garante o banco garante: es el banco del ordenante, encargado de la emisión de la garantía solicitada.

TIPOS DE GARANTIAS

Las garantías bancarias son instrumentos que acompañan contratos internacionales de suministro de bienes de toda clase, de prestación de servicios, de realización de obras y de contratos de préstamos.

Tomando como criterio la finalidad o el objetivo de las garantías, observamos clásicamente tres grandes tipos de garantías bancarias en el comercio internacional: las garantías de oferta o licitación, las de reembolso, reintegro de pago o pago adelantado, y las garantías de cumplimiento.

La GARANTIA DE LICITACION es aquella que pretende asegurar el compromiso de la parte que acude a una licitación, de firmar el contrato de acuerdo con la oferta, si ésta es aceptada.

Este tipo de garantía siempre es exigida cuando la contratación se realiza mediante concurso o licitación. La

finalidad de la garantía de "licitación" aparece en la denominación de otros idiomas con una similar claridad (por ejemplo, Tender Guarantee o Bid Bond en inglés, y Bieturgsгарantie en alemán).

El banco garante se compromete a pagar, a la primera solicitud al beneficiario, todo o parte del importe de la garantía en caso de que el licitador, después de haber sido declarado adjudicatario, rehusara o no estuviera en condiciones de firmar el contrato o de emitir las garantías previstas en el pliego de condiciones.

Los bid bonds se emiten generalmente por importes del orden del 1 al 5 por ciento del importe del contrato.

La GARANTIA DE CUMPLIMIENTO tiene como objetivo prevenir el eventual incumplimiento por el principal (o ejecutor de contrato) de las obligaciones contraídas en el contrato, hasta la fecha o las fechas previstas para el cumplimiento de las mismas.

El objeto de esta garantía puede ser el suministro o la entrega de bienes, la prestación de todo tipo de servicios y la calidad técnica de los bienes e, incluso, por ejemplo, el funcionamiento y el rendimiento técnico de una instalación después de su puesta en marcha, durante el tiempo previsto.

En inglés el término Performance Guarantee o Bond abarca en general todo tipo de obligaciones contractuales. En todo caso, el texto de la garantía debe reflejar si se trata de garantizar el suministro o el funcionamiento del objeto del contrato. Esta garantía se emite, generalmente, por un importe que varía entre un cinco y un diez por ciento del valor del contrato. Resumiendo, puede constatarse que, siendo la finalidad de esta garantía en principio la misma, es decir, prevenir el posible incumplimiento, puede, sin embargo, abarcar obligaciones muy diferentes. Por este motivo esta garantía puede tener características muy complejas.

La GARANTIA DE REEMBOLSO O REINTEGRO DE PAGO tiene la finalidad o el objetivo de asegurar al beneficiario de la misma la devolución de los pagos anticipados por él, en el caso de que el principal no cumpla o no se ajuste a los términos del contrato. Generalmente, estas garantías cubren del cinco al 15 por ciento del importe del contrato.

Este plazo inicial será transferido definitivamente al exportador en la medida de los pagos del contrato, es decir, proporcionalmente a las entregas efectuadas o al avance de los trabajos.

Las garantías bancarias son instrumentos que acompañan contratos internacionales de suministro de bienes de toda clase, de prestación de servicios, de realización de obras y de contratos de préstamos.

NATURALEZA DE LAS GARANTIAS A PRIMERA DEMANDA

En el momento de abordar la naturaleza de las garantías, es importante recordar que antiguamente se acostumbraba a que el exportador depositara su "garantía" en especie.

Una vez constituidos los depósitos en especies, bastaba al comprador, si estimaba que el vendedor no había ejecutado correctamente sus obligaciones, bien tomar simple y llanamente las sumas depositadas en su beneficio, o bien negarse a restituir al vendedor las sumas retenidas a título de garantía sobre los pagos a efectuar, y ello, según la voluntad del comprador.

Por eso, a fin de que el comprador juzgue sólo la buena

o la mala ejecución por el vendedor de sus obligaciones, los bancos han emitido garantías pagaderas a primera demanda del beneficiario, sin que éste tenga que probar, para la ejecución de las garantías, la mala ejecución de las prestaciones por parte de su contraparte comercial.

Por consiguiente, basta con que lo afirme, no tiene necesidad de demostrarlo. Los bancos, en consecuencia, no son jueces y no pueden ser jueces del comprador. Por eso las garantías bancarias son independientes del contrato de base del cual, sin embargo, han surgido.

La naturaleza de la garantía puede explicarse más claramente mediante la comparación con la caución; estos dos tipos de compromisos tienen, en efecto, las mismas partes intervinientes, presentando, uno respecto del otro, diferencias fundamentales.

"Aquel que se presenta como garante de una obligación está obligado, respecto del acreedor, a satisfacer esta obligación, si el deudor no la satisface por sí mismo". (Código Civil Belga, artículo 2011).

Por consiguiente, no existe, propiamente hablando, respecto del beneficiario de la caución, obligación nueva; simplemente hay un tercero que sustituye al deudor principal si éste resulta incumplidor, aceptando la caución la obligación de base en el lugar y grado del deudor principal.

Este carácter subsidiario de la caución tiene dos consecuencias:

"Aquel que se presenta como garante de una obligación está obligado, respecto del acreedor, a satisfacer esta obligación, si el deudor no la satisface por sí mismo". (Código Civil Belga, artículo 2011)

- Para poder manejar la caución, el beneficiario deberá presentar la prueba del incumplimiento del deudor principal.

- Las excepciones (impugnaciones) que el deudor principal puede hacer valer respecto del beneficiario, en virtud del contrato de base, pueden ser invocadas por la caución igualmente.

No hay tal cosa en la garantía, que constituye un compromiso completamente nuevo e independiente en relación con las obligaciones del ordenante hacia el beneficiario; la garantía constituye una obligación suplementaria respecto del beneficiario, distinta de la obligación del deudor principal a la cual se superpone.

En consecuencia:

- No debe presentarse ya la prueba del incumplimiento del deudor principal para poder manejar la garantía; cualquier apelación debe estar simplemente conforme a las modalidades de apelaciones estipuladas en la propia garantía.

- Las excepciones oponibles al beneficiario por el ordenante, en virtud del contrato comercial, no pueden ser invocadas por el garante.

Esta separación neta entre la obligación principal y la garantía da a esta última su carácter abstracto en relación con el contrato comercial.

Ese carácter abstracto e independiente de las garantías en relación con los contratos comerciales es realmente el elemento fundamental del mecanismo de este tipo de compromiso.

Por otra parte, en este caso se trata de una similitud suplementaria con los créditos documentarios, que son también "transacciones distintas de las ventas u otros contratos comerciales".

Además del hecho de que este carácter abstracto proviene, como ya se ha visto, de la naturaleza misma del compromiso, se verá frecuentemente reforzado por cláusulas del texto de garantía que explican esta abstracción, estipulando, por ejemplo, que toda apelación deberá aceptarse, no obstante cualquier impugnación formulada por cualquiera de las partes.

Se comprenderá que con el objetivo de evitar cualquier ambigüedad entre las nociones de garantía y de caución, los bancos tratan de eliminar de los textos cualquier imperfección que pudiera implicar la confusión sobre la naturaleza exacta de los compromisos suscritos.

El carácter incondicional de las garantías se deriva ampliamente de lo anterior; muy a menudo, la incondicionalidad se reforzará estipulándose expresamente en el texto de la garantía.

No hay pues más que franquear la última etapa, precisando que la garantía es "apelable a primera solicitud", es decir, que toda apelación debe aceptarse sin demora. Esta última exigencia confiere a la garantía su carácter de liquidez.

Es necesario recordar, en efecto, que las garantías reemplazaron inicialmente los depósitos monetarios. En la medida en que las garantías reemplacen estos depósitos de fondos, es lógico exigir que las apelaciones eventuales den lugar a un pago inmediato, sin que el banco garante tenga que verificar la justeza o no de la solicitud del comprador, o comprobar si el vendedor realmente incumplió sus obligaciones.

Resulta que el alcance de las obligaciones que se derivan de la garantía no puede precisarse más que por el texto de la propia garantía. Por consiguiente, se entiende el interés de una redacción tan clara y precisa como sea posible: podrán evitarse muchos litigios posteriores mediante el cuidado que se brinde a la elaboración de los textos.

LAS STAND-BY LETTERS OF CREDIT

El lazo de filiación entre las stand-by letters of credit y el crédito documentario y las garantías documentarias es un lazo de filiación ilegítima. Las stand-by letters of credit, desarrolladas por la práctica, han terminado por imponerse en el derecho, burlando el mismo.

Para una mejor comprensión de estas afirmaciones, examinemos el origen y la naturaleza de estos instrumentos usados en el comercio internacional. El origen de las stand-by letters of credit muestra bien que, desde el comienzo, burlan el derecho. La gran ambigüedad de las stand-by es que fueron creadas para desviar la ley. Más tarde, su ambigüedad original se ha vuelto más depurada, ya que tienen un doble objetivo.

La utilización de éstas como un instrumento que reemplaza las garantías bancarias, es una práctica esencialmente norteamericana. Desde el siglo pasado, la reglamentación bancaria vigente en los Estados Unidos prohíbe a los bancos garantizar los compromisos de un tercero.

Ante la imposibilidad de emitir garantías clásicas, los bancos norteamericanos han inventado presentar, a pesar de todo, a su clientela el mismo servicio en otra forma. Efectivamente, es bajo la forma de stand-by letters of credit que los bancos norteamericanos emiten sus garantías.

Una stand-by letter of credit es una carta de crédito normal utilizada con un propósito específico. La palabra "stand-by" (contingente) describe el objetivo más que la naturaleza legal del instrumento. Estos instrumentos prevén garantía contra incumplimiento.

Reguladores y cortes de los Estados Unidos han tratado de encontrar una definición para las cartas de crédito contingentes. El propósito fundamental de estos intentos ha sido el de ubicarlas en una categoría jurídica ya existente, sin crear otras nuevas.

Las stand-by contempladas como garantías de pago se asemejan hasta el punto de confundirse, al crédito documentario, pues al igual que éste:

- se expiden por orden del comprador en favor del vendedor;
- se refieren a la integridad del precio a pagar; y por último,

- son garantías de pago sin ser, contrariamente al crédito documentario, un medio de pago.

Visto desde este ángulo, la simple y única diferencia de las stand-by con respecto al crédito documentario es que no constituyen un medio de pago normal, sino un medio de pago eventual, es decir, sólo se utilizarán, en caso de necesidad; se mantienen, de cierta forma, en reserva (en "stand-by") para el caso de que su beneficiario tuviera que recurrir a las mismas, debido a un incumplimiento por parte del ordenante.

A riesgo de simplificar un poco la realidad, se puede decir que las "stand-by letters of credit" son garantías introducidas en una forma particular.

La similitud con los créditos documentarios no se limita, por otra parte, a un problema de estructura solamente, ya que las stand-by letters of credit están sujetas a las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (RUU) de la Cámara de Comercio Internacional; la revisión de 1983 de las Reglas y Usos Uniformes hacía mención explícitamente por primera vez a las cartas de crédito contingentes o stand-by.

A riesgo de simplificar un poco la realidad, se puede decir que las "stand-by letters of credit" son garantías introducidas en una forma particular.

Debemos en todo caso destacar que como garantías que son, mantienen dos de los elementos importantes que las caracterizan: su carácter abstracto y el alcance de los compromisos que implican están determinados únicamente por el contenido de su propio texto.

ASPECTOS A NEGOCIAR EN UNA GARANTIA BANCARIA

En varios momentos hemos hecho referencia a la importancia de una adecuada negociación del texto de las garantías bancarias para llevar a feliz término la renegociación comercial.

He de confesarles que después de algunos años de abogado de banco, cada vez que me enfrente con la redacción de una garantía, me asaltan dudas sobre el exacto empleo de los términos y encuentro dificultades para que el documento no sea legible sólo para un profesional del derecho y, especialmente, para un juez o tribunal, si finalmente hay que acudir a ellos, sino también para quien lo suscribe.

En esto último hay mucho de cortesía, pero no poco de utilitarismo.

Cuando un documento es confuso en su redacción o en las expresiones que en él se utilizan, fácilmente puede volverse contra su redactor y perder toda su finalidad práctica.

En algunas legislaciones y también en la jurisprudencia se manifiesta que la interpretación de las cláusulas oscuras de un contrato no deberá favorecer a la parte que hubiere ocasionado la oscuridad.

Tratando con bancos o con compañías de seguros que son, por así decirlo, los emisores natos de garantías en el comercio internacional, no hay duda de que cualquier defecto por oscuridad se volvería automáticamente en contra suya, pues existe la fundada presunción de que son ellos los que redactan los documentos que han de firmar clientes, hasta el punto de que muchos de estos documentos están impresos y se convierten, en algunos casos, en lo que la doctrina jurídica llama "contratos de adhesión".

Las obligaciones de los bancos son de orden metajurídico. Advertir a su cliente, al tiempo de celebrar la operación, de los riesgos que comporta, y en su caso, de sus instrumentos correctores. Conviene advertir que la primera tarea de todo profesional es una rigurosa calificación jurídica a la vista del texto de la propia garantía, ya que en numerosas ocasiones la protección viene dada por los términos en que esté concebida. No obstante, debe tenerse en cuenta la necesidad de realizar tal calificación no sólo a la vista de dicho texto, sino del contrato comercial de que se trate.

La concordancia de las estipulaciones contractuales relativas a la garantía y el texto de la misma, es una elemental medida de prudencia.

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto se hace imprescindible dedicar espacio a aquellos aspectos del texto de las garantías a los que debe prestarse atención especial por parte de los negociadores. Particularmente deberá especificarse:

1.- Límite máximo de responsabilidad que asume el garante.

La obligación quedará expresada en un importe fijo de dinero o el porcentaje de un determinado precio o valor.

En este sentido, no debe olvidarse que la emisión de una garantía bancaria implica para la institución bancaria garante la creación de un pasivo contingente que, independientemente de que le asista al garante posterior a la ejecución del pago, si llegara el caso, el ejercicio de la acción de regreso contra su cliente (deudor principal), siempre debe conocer con exactitud hasta dónde está asumiendo la obligación como garante.

2.- Validez de la garantía. Bien puede ser válida desde la fecha de su emisión, o fijarse en su texto en el momento a partir del cual se considerará válida.

En la práctica, por poner un ejemplo, cuando se requiere la emisión de una garantía de reembolso o pago adelantado, o cuando estamos en presencia de algún prefinanciamiento, usualmente se solicita emitir la garantía antes de que se haya hecho efectivo el pago o prefinanciamiento en cuestión, por lo que para evitar el ejercicio de acciones de reclamación bajo la garantía sin que medie el pago en efectivo, en el texto de la garantía se vincula la entrada en vigor a la realización efectiva, por parte del beneficiario de la misma, del pago que se prevé, e inclusive, por lo general, se especifica en el texto el número de cuenta del ordenante a la cual debe ser acreditado dicho pago.

Cuando en el texto de la garantía se omite especificación alguna relativa a la entrada en vigor, la práctica bancaria internacional considera que la garantía es válida desde el momento en que se emite.

El término o plazo por el cual la obligación del garante estará vigente se encuentra estrechamente relacionado con la obligación principal que se garantiza, concediéndose usualmente como máximo treinta días posteriores a la fecha en que debe cumplimentarse la obligación por el deudor principal a tenor del contrato comercial, para ejercer cualquier reclamación.

3.- Plazo límite para la ejecución.

Como observamos anteriormente, todas o casi todas las garantías están sujetas a un plazo de caducidad convencional para evitar que el garante quede ilimitadamen-

te sujeto a una reclamación.

La reclamación, por tanto, debe realizarse durante el plazo de vigencia de la garantía, expresamente indicado en su texto.

4.- Devolución del documento de garantía.

En el documento debe especificarse cuándo cesa la responsabilidad del garante bajo los términos y condiciones establecidos en la garantía, y en ese momento deberá considerarse nula y sin efecto legal alguno, debiendo cancelarse y devolverse al banco emisor.

La importancia que representa que aun establecida la fecha de expiración, se exija la devolución de la garantía, se fundamenta en que existen legislaciones nacionales (en Marruecos, Siria, Turquía, etc.), donde se plantean términos independientes a la fecha de validez que se plasme en el texto, por lo que la única salvaguardia contra el riesgo de posibles reclamaciones es la devolución física del documento.

5.- Reducción del valor de la garantía.

Esta cláusula debe estar presente en toda garantía bancaria. De esta manera, la responsabilidad asumida por el banco garante en el momento en que emite dicho documento se reducirá automáticamente en correspondencia con la ejecución del contrato comercial, evitándose de esta manera la ejecución por sumas mayores que las realmente debidas.

6.- Ley aplicable.

Según los usos y costumbres, en caso de que el texto sea omiso en cuanto a la ley aplicable, se considera la ley de la residencia del banco emisor de la garantía.

En general, se aplica el principio de la libertad de elección de ley aplicable, pudiendo permitirse el que el contrato principal y la garantía queden sometidos a leyes diferentes.

El principio que subyace en todas las garantías prestadas en el marco del comercio internacional es la confianza de los eventuales compradores en que el suministrador cumplirá fielmente sus obligaciones. De suerte que la garantía no podrá ser ejecutada en tanto no se produzca el incumplimiento, y éste no resulte acreditado en los términos convencionalmente estipulados.

Frente a estas garantías condicionadas, han surgido con notable vigor las denominadas incondicionales o a primera solicitud o demanda, en la que su ejecución se produce sin que el beneficiario tenga que probar de forma alguna y, en ocasiones, ni tan siquiera que alegar, el incumplimiento del suministrador o vendedor.

La contemplación por la banca de estas garantías es estrictamente monetaria. Su concesión se subordina tan solo a la solvencia patrimonial del ordenante.

Su extensión en la práctica comercial internacional es considerable. Aunque hay varias razones para esta popularidad, en parte no debe olvidarse que la filosofía de la operativa bancaria se acomoda mejor a este tipo de garantías, toda vez que el interés de los bancos es no verse envueltos en las disputas que sobre el cumplimiento se originen entre las partes en el ámbito del contrato comercial.

La contemplación por la banca de estas garantías es estrictamente monetaria. Su concesión se subordina tan solo a la solvencia patrimonial del ordenante.

A dicha contemplación de la garantía como monetaria, otorgándola si hay una adecuada cobertura, se añaden las presiones del suministrador para su obtención. Otro factor también determinante de su propagación es su vocación universalista. Constituyen, con ligeras variantes, unas fórmulas standard que permiten eludir las posibles dificultades

derivadas de la aplicación de los múltiples y distintos ordenamientos jurídicos nacionales relativos a las garantías. Su fundamento no es otro que el obligado cumplimiento por los bancos de sus compromisos monetarios, por depender su reputación nacional e internacional -base comercial de su negocio- del hecho de que hagan frente, sin objeciones y rápidamente, a tales compromisos.

El tráfico mercantil en general exige seguridad jurídica y a la vez un rápido y fácil manejo o uso de los correspondientes instrumentos. Estos dos requisitos también son exigidos en la contratación internacional.

Cuando las dos partes inician negociaciones contractuales de un país a otro es conveniente contactar a tiempo con las dos partes adicionales a la contratación, que son generalmente el banco en el país del principal y la entidad garante en el país del beneficiario. Normalmente sólo la entidad garante

Puede establecerse como exigencia práctica en la prestación de garantías, la necesidad de una sencilla y, sobre todo, clara redacción de los documentos para facilitar su manejo y utilización, y para evitar todo tipo de dudas en las situaciones anómalas para las cuales fueron emitidas.

sabe en su amplitud necesaria si la garantía negociada concuerda con la legislación del país en que reside el beneficiario.

Además, es la postura lógica del banco instructor del principal y del banco garante limitarse a la prestación de la garantía como un servicio en sí, y evitar poder ser involucrado en la interpretación de un contrato totalmente ajeno a su actividad bancaria.

Por consiguiente, puede establecerse como exigencia práctica en la prestación de garantías, la necesidad de una sencilla y, sobre todo, clara redacción de los documentos para facilitar su manejo y utilización, y para evitar todo tipo de dudas en las situaciones anómalas para las cuales fueron emitidas.

Hasta el momento, y pese a su importancia, los trabajos sobre este tema no han cristalizado en normativas definitivamente aprobadas en el seno de instituciones internacionales prestigiosas como la Cámara de Comercio Internacional y la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Rodríguez Azuero, Sergio. *Contratos Bancarios*. 1985.
- 2.- Reeday T. G. *The Law relating to Banking*. 1985.
- 3.- Holden, J. Milnes. *The Law and Practice of Banking*. 1986.
- 4.- UBS Guide to Documentary Transaction in Foreign Trade. 1985.
- 5.- Rowe, Michael. *Guarantees Stand-by Letters of Credit and Other Securities*. Euromoney Publications P.L.C. 1987. Publications P.L.C. 1987.
- 6.- Seminario sobre Régimen Jurídico de las Garantías Contractuales en el Comercio Internacional. Centro de Estudios Comerciales (CECO), Madrid. 1981.
- 7.- *Securities Acceptable to the Lending Banker*. L. C. Mather, Waterlow, L. C. (London). Ltd. 1973.
- 8.- *Trade Financing, Chapter Ten Contract Guarantees and International Bonding Practices*. 1980.
- 9.- Vasseur, Michel. *Garanties Bancaires*. Revue des Affaires Internationales, No. 3. 1990.
- 10.- Jordan A. B. *Guarantee Bonds: Their use in International Contracts*. The International Contract-Law & Finance Review.
- 11.- Pouche, Jean. *Credit Documentaire, Garanties Bancaires, Stand-by Letters of Credit: Une Etude Comparative*. BFCE Actualites. No. 233, julio de 1988.
- 12.- *Uniform Rules for Contract Guarantees*. International Chamber of Commerce. Publication No. 325, Paris. 1978.
- 13.- *Uniform Rules for Demand Guarantees*. International Chamber of Commerce. Publication No. 458, Paris. 1992.

CHEQUE SIN FONDO

Michelle Abdo Cuza*

Apunta una máxima jurídica que "el desconocimiento de la ley no exime de su cumplimiento"; sin embargo, hay veces que hasta la propia máxima resulta ignorada y con frecuencia se realizan conductas delictivas sin saber qué se hace. Es por ello que resulta de vital importancia la divulgación jurídica, no sólo para apereibir a aquellos que sin querer delinquen, sino para algo mucho más importante en cualquier sociedad: evitar los efectos socialmente peligrosos y dañinos que producen esas conductas.

Resulta particularmente alarmante que en el informe del año 1999 de la Central de Información de Riesgos del Banco Central de Cuba, se muestre en comparación con el año 1998 un incremento de entidades que emiten cheques sin fondos.

Estas conductas son en la mayoría de los casos injustificadas a nivel empresarial, pero a nivel social lo son siempre. Es inconcebible que desde el año 1997 esas conductas tipifiquen el delito de estafa sancionado en el Código Penal vigente en nuestro país y, sin embargo, aún están en aumento. ¿Acaso no se conoce que girar cheques sin fondos es estafar?

Delito es toda acción u omisión socialmente peligrosa prohibida por la ley bajo conminación de una sanción penal. No obstante esta definición, como todas las decisiones que toma un tribunal de justicia teniendo en cuenta las características de cada caso en particular y las circunstancias en que se comete un delito, pudiera resultar que una acción u omisión, aun reuniendo los elementos que lo constituyen, carece de peligrosidad social por la escasa entidad de sus consecuencias y las condiciones personales de su autor; en ese supuesto no se considera delito.

Desde que surgió el derecho en los Estados antiguos existen conductas que los gobernantes calificaron como susceptibles de sancionar por lo que representaban para la sociedad. Así surgieron lo que en derecho penal se conoce como tipos delictivos. Esto no es otra cosa que la determinación expresa de cada conducta considerada delito, las acciones que la configuran y las sanciones posibles para el comisor.

La conducta que configura la estafa era denominada

en el Derecho Romano "crimen stellionatus", y los juristas romanos de la época de su surgimiento valoraron para su represión hechos que se caracterizaban por el empleo de la astucia, el engaño o la simulación.

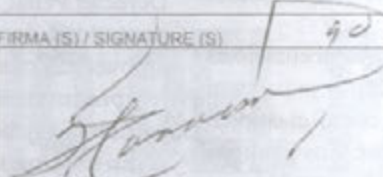
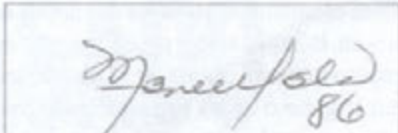
En ese sentido, la voz "stellionatus" se deriva de "stellio-onis" (estelió o salamandra) y así nombraban al reptil dorado, de piel de colores cambiantes según la intensidad de los rayos del sol y los colores ambientales, lo que le permitía confundirse entre las piedras o la vegetación. Los romanos consideraban que de manera similar a estos reptiles actuaban quienes realizaban hechos en perjuicio de la propiedad ajena, valiéndose de argucias o ardides, de falsedades o de otros engaños.

No obstante esa concepción romanista de la estafa, esta palabra proviene de la voz italiana "staffa" que quiere decir estribo, y el diccionario crítico etimológico de la lengua castellana citado por penalistas en sus estudios, concluye que de ella se deriva el verbo "staffare" (perder los estribos, salirse los pies de los estribos), porque al estafado se le deja económicamente en falso como al jinete que queda en esa posición.

En nuestro país los delitos o las conductas que se consideran socialmente peligrosas para nuestra sociedad se exponen en el Código Penal vigente o Ley No. 62 de 30 de diciembre de 1987. Desde esa fecha aparece calificado en su artículo 334.1 el tipo delictivo denominado "Estafa", de la siguiente manera:

"El que, con el propósito de obtener para sí o para otro, una ventaja o un beneficio patrimonial ilegítimo, y empleando cualquier ardid o engaño que induzca a error a la víctima, determine a éste a realizar o abstenerse de realizar un acto en detrimento de sus bienes o de los de un tercero, incurre en sanción de privación de libertad de tres meses a un año o multa de cien a trescientas cuotas o ambas".

Sin embargo, el proceso de reformas que se ha estado desarrollando en la legislación económica, financiera y mercantil de nuestro país, entre las que podemos citar la utilización más frecuente de nuevos instrumentos de pago entre otras razones, impuso la necesidad de adicionar a este tipo delictivo otras conductas que se

		SUCURSAL 6761	No. DE SERIE 00162776	TIP.CH. 005
BANCO DE CRÉDITO Y COMERCIO				
D 28	M 6	A/Y 2000	PAGUESE A / PAY TO SABA SERV Autometeres	
EL IMPORTE DE / THE AMOUNT OF (EN LETRAS / IN WORDS) ..Ciento once 68/100 USD. . .			EN NUMEROS / IN FIGURES USD ...111.68..	
CUENTA: 01676136761038			FIRMA (S) / SIGNATURE (S) 	
BANCO DE CREDITO Y COMERCIO 6761 -				
GERENCIA				
001-6761-00162776-005-01676136761038				

hacia necesario evitar bajo la conminación de sanciones.

En consecuencia con ello, el 26 de junio de 1997 mediante el Decreto Ley No. 175 "Modificativo del Código Penal" resulta modificado el citado artículo 334, al cual se le adicionan los siguientes apartados:

"4. Incurrir en sanción de privación de libertad de dos a cinco años o multa de quinientas a mil cuotas o ambas, el que a sabiendas:

a) libre un cheque sin provisión de fondos o con provisión insuficiente, o después de haber retirado dicha provisión;

b) libre un cheque retirando la provisión de fondos antes de que el cheque pueda legalmente ser presentado al cobro o antes de haber anulado su expedición por cualquiera de las formas que en derecho proceda.

5. Si en los hechos previstos en el apartado anterior, el culpable abona al perjudicado la cantidad correspondiente al cheque, antes de la celebración del juicio oral, queda exento de sanción."

¿Qué significan estos preceptos? Trataré de hacer una pausa en cada uno de los detalles que tipifican esta conducta para ayudar al lector en su interpretación y lectura.

En primer lugar, es importante conocer que en nuestra legislación penal vigente la estafa es clasificada como un delito contra los derechos patrimoniales, pues se trata de una conducta que ataca la relación económica del hombre con las cosas, sus derechos patrimoniales entre los que se encuentran: los derechos de propiedad, de posesión, de tenencia, los derechos reales (sobre las cosas) y hasta ciertos derechos que surgen de obligaciones entre personas.

Cuando nos referimos a cosas, nos apartamos ya de la tradición romanística que estimaba las cosas corporales como los únicos objetos susceptibles de apropiación, y llegamos hasta los créditos y los productos de la inteligencia que también se favorecen con esta norma represora.

En el segundo plano de esta lectura comentada deben destacarse los sujetos que pueden participar en una estafa, ellos son:

Sujeto activo: Aparece definido en el tipo delictivo como "El que a sabiendas", o sea, el que realiza actos que pudieren configurar la estafa, en nuestro análisis ese acto será librar cheques sin fondo o con insuficiencia de ellos, lo cual debe ser intencional. Este sujeto puede ser cualquier persona que libra consciente y voluntariamente cheques sin fondo o con insuficiencia de ellos y ha querido su resultado, o cuando sin quererlo, prevé la posibilidad de que se produzca y asume este riesgo.

También será sujeto activo aquel que libra un cheque retirando la provisión de fondos antes del transcurso del tiempo establecido por ley especial (60 días) para que el cheque sea presentado al cobro o antes de haber anulado su expedición por cualquiera de las formas que en derecho proceda.

En el primer caso se trata de quien retira la provisión de fondos antes del tiempo legalmente reconocido para la presentación al cobro de estos documentos.

En nuestro país este término aparece regulado para los cheques nominados en moneda nacional en la Resolución No. 20 de fecha 2 de noviembre de 1997, que dispone en su apartado DECIMOPRIMERO que "los cheques que no hayan sido presentados al cobro o depositados en cuenta por sus beneficiarios, el último día del segundo mes siguiente al mes de su emisión, caducan y pierden todo su valor. Sin embargo, los estafadores también deben conocer la última parte de este precepto, la que dispone que aunque el cheque pierda su valor, "no cesa la obligación inicial que dió origen a su emisión", o sea, aun cuando los fondos sean retirados antes de la caducidad del cheque, su obligación de pago se mantiene vigente y puede ser responsable, además de penalmente, por la vía judicial ordinaria, donde responderá por su pago pendiente de cobro y también deberá indemnizar por daños y perjuicios al perjudicado.

En términos jurídicos el vocablo "caducidad" indica el período de tiempo durante el cual tiene vigencia un derecho, en este caso, el derecho al cobro incorporado al cheque. El término prescripción se refiere, en tanto, al período durante el cual es posible ejercitar una acción ante

la vía judicial. En virtud de ello, si un cheque caduca, lo procedente es solicitar la emisión o nueva documentación de la obligación, lo cual será posible durante tres años contados a partir de su vencimiento, según el artículo 950 del Código de Comercio.

Sujeto Pasivo: Es aquel que resulta estafado, o sea, "el que pierde los estribos", es aquel cuyos derechos patrimoniales resultan defraudados. De acuerdo con los diferentes tipos de propiedad que reconoce nuestra Constitución, podrán resultar defraudados derechos sobre bienes propiedad estatal, cooperativa, de insituciones sociales o de masas o propiedad personal.

Otro elemento destacable del delito de estafa, el cual no es ajeno en la legislación penal vigente en nuestro país, es el elemento material que exige el tipo delictivo, como el empleo de un engaño o ardid capaz de inducir a error. Los Códigos penales generalmente no definen los tipos de engaños que pueden utilizarse, pues la vida es mucho más rica que la más fértil imaginación.

En el caso de la emisión de cheques en las condiciones expuestas, sobre la base de la misma definición de estos preceptos podemos exponer que en un sentido amplio la interpretación induce a determinar que el ardid está al librar un cheque al beneficiario como medio de pago, haciéndole creer que va a recibir el pago cuando en realidad ni siquiera hay fondos disponibles o, lo que es peor, serán retirados antes del vencimiento del cheque.

Sobre la idoneidad del engaño o ardid para inducir a error no existe acuerdo en la doctrina; algunos sentencian que el Derecho Penal no existe para proteger a los imbéciles, olvidando que son precisamente los incapaces quienes deben ser más fuertemente tutelados, y otros concluyen que el engaño es idóneo desde el momento en que se produce el resultado querido por el culpable, que es inducir error en la víctima.

En este delito aparece una peculiaridad que lo distingue de otros y es el hecho de que en ocasiones el que resulta engañado también perseguía una ventaja patrimonial ilegítima. En ese caso, ¿debe recibir tutela penal quien fue víctima de un engaño porque quiso obtener una ventaja patrimonial ilegítima?

Me refiero al ejemplo clásicamente llamado como "el timo

de la guitarra", del delincuente que simula que el instrumento que vende, parecido a una guitarra, fabrica billetes legítimos, es decir, falsifica billetes con tanta perfección que la víctima puede comprobarlo cambiándolos en una institución bancaria.

Es evidente que la víctima ha querido obtener un instrumento para falsificar billetes y cuando comprueba que ha sido engañado porque en realidad el artefacto no sirve para nada, no tiene moral para reclamar la protección penal. En este caso, como en otros donde se evidencia que la víctima perseguía una finalidad ilícita, no es a ella a quien protege el Derecho Penal, sino a la sociedad que no puede permitir la impunidad de quienes pretenden vivir sin trabajar y que aprovechan cualquier oportunidad para utilizar un ardid que les proporcione ventajas económicas, en perjuicio del patrimonio ajeno.

En nuestro país puede suceder que quien recibe el cheque sin fondos, en pago, ni siquiera está autorizado para recibir cobros en moneda libremente convertible, pero de cualquier manera estas circunstancias, como en el ejemplo anterior, no lo deben atemorizar para denunciar la estafa de que fue objeto, pues en realidad hay intereses superiores que resultan dañados y es la propia sociedad, sus relaciones económicas y el sistema de cobros y pagos, al producirse un impago injustificado y limitar el ciclo previsto para la circulación monetaria del país.

Por último, siguiendo el orden de aparición de los elementos del delito de estafa llegamos a la sanción prevista. Puede observarse que este precepto prevé sanciones que dada la naturaleza de los actos sancionados, resultan bastante severas. Sin embargo, a diferencia de otras conductas delictivas, se otorga al infractor la posibilidad de retracto o arrepentimiento hasta el mismo momento inmediato anterior a la celebración del juicio oral mediante el abono de la suma debida.

¿Qué pudo pretender el legislador con esto? Una deducción muy probable es el hecho de que a los legisladores les interesa mucho más prevenir esas conductas que tener que sancionarlas.

En resumen: girar cheques sin fondos es estafar y es sancionado penalmente, sépalo o no el girador.

*** Secretaria del Consejo de Dirección y Directora del Banco Central de Cuba**

		SUCURSAL	No. DE SERIE	TIP. CH.
BANCO DE CRÉDITO Y COMERCIO		1141	20090352	001
D	M	A/Y	PAGUESE A/PAY TO	
13	6	00	FINELSA	
EL IMPORTE DE / THE AMOUNT OF (EN LETRAS / IN WORDS)				
Ciento cuarenta y cuatro 10/100 ==				
				EN NUMEROS/IN FIGURES
				USD 144.10 ==
CUENTA 01114110190006		FIRMA(S) SIGNATURE(S)		
ACAIFNB MINAS				
NOMINATIVO				
001-1141-20090352-001-01114110190006				

LA LOTERIA EN CUBA, UN VICIO DEL PASADO

Bárbara Moreno Mederos*

La palabra lotería proviene del vocablo italiano *lotteria*, y se refiere a un juego de azar público, donde se premian con mercancías, dinero o cualquier otro valor, varios de los números sacados a la suerte.

La mayoría de los historiadores coinciden en que este juego nació en Italia, específicamente en Génova, y es introducido por los italianos en Francia en 1533.

Aunque, según referencias, la lotería existía en España desde 1276, no es hasta 1763 en que fue implantada la lotería del Estado, durante el reinado de Carlos III. En 1769 se emitió la Real Orden de la Lotería de Nueva España (México), cuya organización serviría posteriormente de modelo a la de Cuba.

La creación de una lotería en Cuba fue aprobada por Real Orden de 28 de junio de 1810, a título de ensayo; una Real Orden posterior, de fecha 27 de enero de 1812, apremiaba su inicio. El primer sorteo en Cuba se efectuó el 11 de septiembre de ese mismo año, con dos premios mayores de diez mil y cinco mil pesos; los números premiados fueron el 3 406 y el 3 380, ambos vendidos en Santiago de Cuba.

Los sorteos eran públicos y contaban con la presencia del juez conservador (quien lo presidía), el caballero o regidor de la ciudad, el director, el contador, el fiscal y el escribano; este último era el encargado de formar la lista de los números y premios salientes, la cual se divulgaba por diferentes lugares ese mismo día en la tarde.

Para efectuar el sorteo se disponía de dos máquinas cilíndricas y cóncavas, una para los números y otra para los premios. En imprenta se confeccionaban diez mil números y cincuenta y ocho premios, que se introducían en unos pequeños barrilitos preparados para ello, los cuales se diferenciaban de los números y los premios por su color.

Un día antes de efectuarse el sorteo, estos barrilitos eran introducidos en las máquinas por el juez conservador, el regidor y el director. Para operar las máquinas y extraer los barrilitos, se seleccionaban cuatro niños huérfanos, dos por cada máquina, quienes mostraban a los presentes los números y premios salientes.

Con el propósito de proteger los billetes y previendo cualquier falsificación, éstos contaban con toda una serie de marcas y contraseñas; cada billete tenía el mes, día y año, número de sorteo a que pertenecía, aclarando si era entero, medio, etc., y su precio tenía la firma del director, una contraseña y el escudo de España.

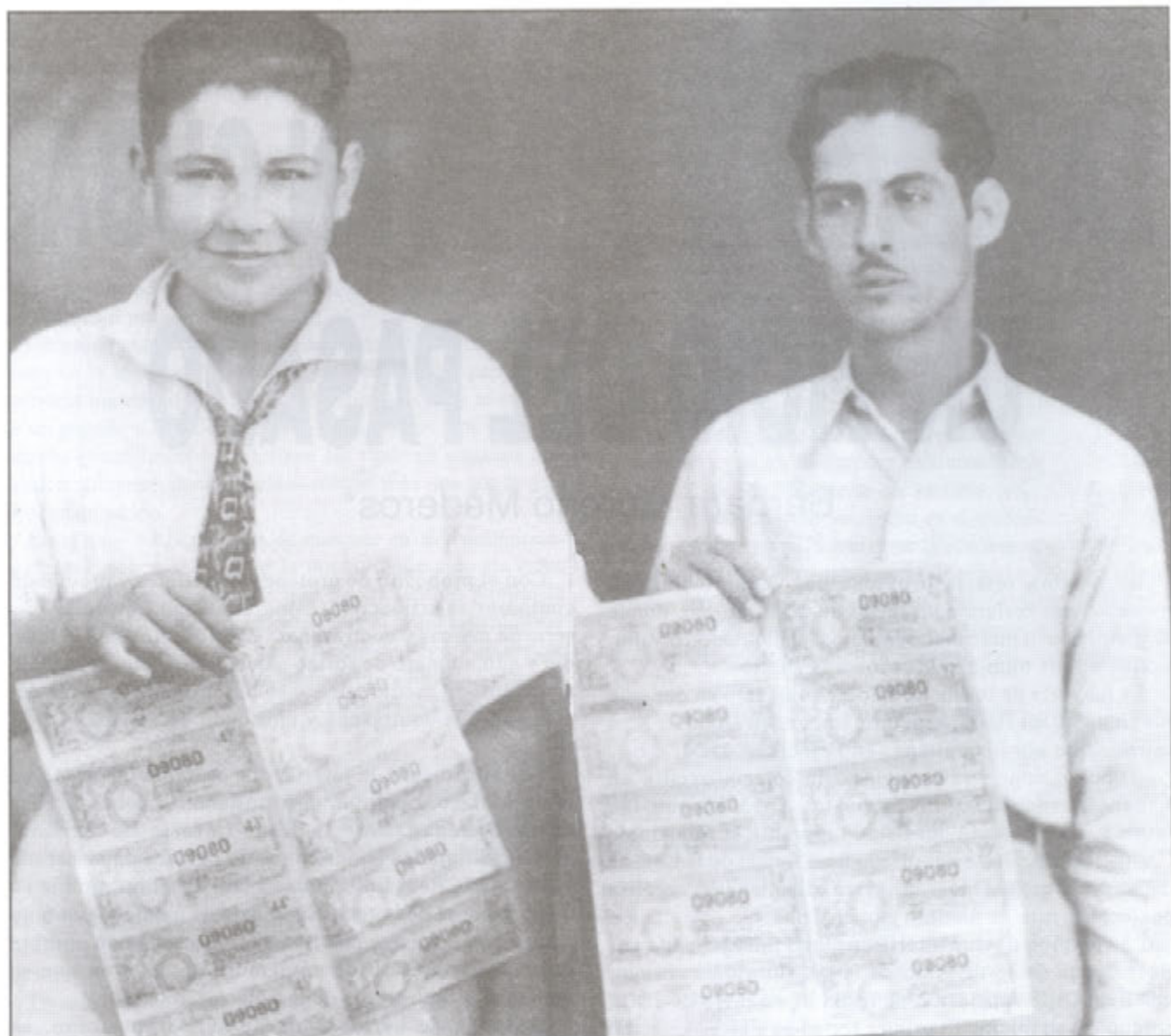
Posteriormente, la lotería, que se había inspirado en la de México, continuó desarrollándose sobre la base de la Ordenanza de la Real Lotería de España, adecuándola a las condiciones de nuestro país. Desde esa fecha la Real Lotería de la Isla de Cuba cambia su nombre por el de Lotería Nacional, el cual llevó por muy poco tiempo, ya que en 1815 vuelve a tomar su nombre original hasta el 30 de noviembre de 1898 en que se realiza el último sorteo de la Lotería Colonial.

Después de varios años de su desaparición, se restablece la lotería en 1903, cuando algunos senadores elaboran un proyecto sobre este juego de azar, el cual fue llevado a la cámara y al senado para su análisis y aprobación. Prestigiosas voces se alzaron combatiendo este proyecto de ley que hacía resucitar este vicio del pasado colonial. Después de un largo debate, el proyecto de ley fue aprobado por la cámara y el senado el 5 de enero de 1905, con 25 votos a favor y 12 en contra. El día 6 el Presidente de la República Tomás Estrada Palma devuelve al congreso la ley y el documento elaborado por él, donde refuta esta absurda idea.

El 20 de febrero de 1909, después de las elecciones presidenciales, se presenta en el 4to. período congresional el nuevo proyecto de ley de Lotería Nacional, el cual fue tomado en consideración en votación nominal, con 60 votos a favor y 10 en contra.

Finalmente fue aprobada la ley el 7 de julio de 1909, segunda de las leyes que oficializa el juego en el período republicano.

La ley que organizó la Renta de la Lotería contempló en el título I una renta pública con el nombre de Lotería Nacional de Cuba y la creación de un departamento anexo a la Secretaría de Hacienda, que sería la Dirección General de la Lotería Nacional, dirigido por un director



general nominado por el presidente de la República, con la aprobación del senado.

Los billetes se dividieron en fracciones de un peso hasta veinticinco centavos, siendo documentos al portador. Los billetes y sus fracciones llevaban estampado en seco el escudo de armas de la República y su valor.

El pago de los premios eran tantos números como los ofrecidos en el plan de sorteo que al efecto se aprobara, distribuyéndose en premios el 70 % del importe total de los billetes que abarcaba cada sorteo.

Los premios también estaban representados por bolas numeradas que iban conformando el importe del premio a recibir, las que en presencia del público también eran colocadas en globo transparente, de donde se le iba dando salida primeramente a las bolas de los números y después a las de los premios; éstos eran leídos en alta voz por niños de la Casa de Beneficencia y Maternidad. También participaban los niños de los asilos de huérfanos de la Patria. Los premios mayores se leían tres veces.

Revitalizada en épocas de mayor crisis social y económica, se convertía en fuente industrial de grandes proporciones, constituía una fuente inagotable de lucro e inmoralidades, un poderoso instrumento de corrupción política al servicio del presidente de turno.

El último sorteo que se celebró en Cuba antes del triunfo de la Revolución, fue el 31 de diciembre de 1958, pasando así a otra etapa de su existencia.

REVOLUCION

En los primeros años del poder revolucionario la recaudación de los sorteos pasó a integrar los fondos del recién creado Instituto Nacional de Ahorro y Vivienda (INAV), el cual la invirtió en la construcción de casas para el pueblo. Por ser el juego un vicio incompatible con las normas éticas de una sociedad como la nuestra, llegó a su fin con el último sorteo, celebrado el sábado 16 de marzo de 1968.

BIBLIOGRAFÍA

1. Mouriño Hernández, Eva. *El juego en Cuba*. Habana. 1947.
2. Pérez Pérez, Ileana. *La lotería en Cuba*. 1995.
3. I Convención Internacional de Numismática. 1983.

* Especialista en Divulgación y Promoción
Museo Numismático

BCC

ISSN 1560-795X

REVISTA DEL BANCO CENTRAL DE CUBA
PUBLICACION TRIMESTRAL ABRIL - JUNIO 2000 AÑO 3 No 2



AMERICA LATINA: EL COSTO DE LAS PRIVATIZACIONES



DE LA BANCA CENTRAL EN CUBA

CIBE
CENTRO DE INFORMACION BANCARIA Y ECONOMICA

SUMARIO

ANALISIS

- 1 ECUADOR, LA VICTIMA MAS RECIENTE DEL NEOLIBERALISMO GLOBALIZADOR
- 5 EL ENDEUDAMIENTO EXTERNO LATINOAMERICANO
- 8 EL COSTO DE LAS PRIVATIZACIONES

MUNDO FINANCIERO

- 10 LA TENDENCIA ES MI AMIGA

ACONTECER

- 12 ¿ ELUS, UN EXITO DE CUBA Y LATINOAMERICA
- 18 COMO UN TRAJE HECHO A LA MEDIDA
- 20 FRAGUA DE BANCARIOS

TECNICA BANCARIA

- 23 LAS GARANTIAS BANCARIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

JURIDICA

- 28 CHEQUE SIN FONDO

DETRAS DE LA MONEDA

- 31 LA LOTERIA EN CUBA

BCC REVISTA DEL BANCO CENTRAL DE CUBA
PUBLICACIÓN TRIMESTRAL. ABRIL-JUNIO 2000. AÑO 3 NO. 2

Comité Editorial: Sergio Plasencia, Gustavo Roca, Julio Fernández de Cossío, Esteban Martel, Nuadis Planas, Ana Mari Nieto, Julio Guerrero, Adolfo Cossío, Jorge Barrera, Jorge Fernández, Mercedes García, Mario Hernández. **Editora:** Isabel Morales Córdova.

Coordinadores de la revista: Guillermo Sirvent, Banco Popular de Ahorro (BPA); Lourdes Martínez, Banco de Crédito y Comercio (BANDEC); Ariel Rodríguez, Nueva Banca; Elizabeth Castro, Banco Nacional de Cuba. **Corrección de estilo:** Carmen Alling.

Diseño: Rolando Cabello Rodríguez y Esther Peña Bazain.

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

CIBE
CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONOMICA

Teléfono: 62-8318
Fax: (537) 66-6661
Correo electrónico: cibe@bc.gov.cu

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.

Impreso en Ediciones Pontón Caribe S.A.

ECUADOR

LA VÍCTIMA MÁS RECIENTE DEL NEOLIBERALISMO GLOBALIZADOR

Ramón Muñoz Pérez*

Durante el año 1999 Ecuador atravesó por una de las peores crisis de su historia, llegando a una caída del Producto Interno Bruto (PIB) del orden del 7%, la quiebra del sistema financiero, una inflación del 60,7%, un incremento de su deuda externa hasta situarse en 16 mil millones de dólares estadounidenses (más de tres veces las exportaciones de bienes del país durante 1999) y, por consiguiente, una reducción drástica del nivel de vida de la población.

En este proceso incidieron aspectos de gran relevancia para el desenvolvimiento económico de este país, como son los efectos devastadores del fenómeno natural conocido como El Niño, la crisis financiera que comenzó en el Sudeste Asiático, problemas con la industria camaronera y la caída de los precios del petróleo durante el año 1998 y más de la mitad del año 1999.

A esta situación hay que añadirle el proceso de apertura económica que se viene produciendo en el Ecuador desde inicios de los años 90, caracterizado por la total liberalización de la cuenta corriente y de la cuenta de capital y financiera de la balanza de pagos.

Las causas más inmediatas de esta crisis económica fueron los gravísimos problemas financieros, que tuvieron su momento más agudo en el congelamiento de los depósitos de la población, en marzo de 1999.

La génesis de esta problemática se ubica en el año 1998, cuando por dificultades de solvencia se liquidaron dos bancos y entraron en reestructuración y saneamiento otros tres, uno de ellos el más grande del país, el Filambanco.

Debido a esta delicada situación y a la posibilidad de una fuerte corrida bancaria en este mismo año se creó la Agencia de Garantía de Depósitos (AGD), con la intención de garantizar los recursos de los depositantes y dar un mínimo de seguridad al sistema financiero.

En el año siguiente la AGD continuó saneando, reestructurando o interviniendo los bancos con problemas. Durante los tres primeros meses de 1999 entraron en dificultades seis bancos, entre ellos, el segundo más grande del país, el Banco del Progreso, el cual resultó motivo de debate nacional, no sólo por su importancia y tamaño, sino también por sus manejos fraudulentos. En varios medios de prensa se ha comentado que su presidente, Fernando Azpiazu, sacó al exterior alrededor de 700 millones de dólares estadounidenses.

Otra señal de la caótica situación por la que atravesaba el país fue la vertiginosa pérdida de valor de la moneda local que se depreció en un 80% entre el 1º de enero y el 5 de marzo de 1999 (el tipo de cambio pasó de 6 811 a 12 273 sucres por dólar estadounidense) hasta acumular durante

todo el año una depreciación total de 367 %.

El proceso de salvataje por parte de la AGD continuó durante todo el año 1999 y alcanzó la cifra de alrededor de 3 000 millones de dólares estadounidenses.

La depuración del sistema bancario concluyó con 16 bancos intervenidos, de un total de 40, de ellos cinco de los siete bancos más grandes del país, representando en su conjunto más de las dos terceras partes del total de los activos del sector.

Como consecuencia del proceso de saneamiento e intervención del sistema bancario por parte del Estado se abrieron 52 procesos judiciales contra diferentes banqueros, iniciados desde 1998 por supuestas irregularidades en el sistema financiero tales como: falsificación, peculado, fraude, entre otras.

EL CONGELAMIENTO DE LOS DEPÓSITOS

Esta situación financiera originó pánico en la población, lo que trajo como resultado la retirada masiva del dinero de los depositantes de los bancos. Como respuesta, el 8 de marzo de 1999 el gobierno decretó un feriado bancario y una semana después el congelamiento de los depósitos, que imposibilitó la operación de las cuentas bancarias por parte de sus titulares, dándole la posibilidad a los bancos de mejorar en algo la situación por la que atravesaban y cubrirse de una posible corrida bancaria.

Esta medida estuvo vigente hasta el mes de febrero del presente año, en que se comienza a revertir definitivamente, aunque algunos bancos fueron descongelando sus depósitos en la medida de sus posibilidades.

El proceso de descongelamiento se inició casi un año después, en el mes de febrero del 2000, concibiéndose de la siguiente forma:

-A los clientes de la tercera edad con depósitos en bancos abiertos, se les pagó en efectivo hasta 20 000 dólares estadounidenses, y a partir de este saldo, en bonos del gobierno a cinco años con un 7,5% de interés. Al resto de los clientes con cuentas en bancos abiertos se les pagó hasta 4 000 dólares estadounidenses en efectivo, y la diferencia en bonos del gobierno de tres a cinco años con intereses que oscilan entre 7% y 7,5%.

-Para los clientes de la tercera edad con depósitos en bancos cerrados se estipuló un límite de 7 000 dólares estadounidenses en efectivo. A los restantes clientes en bancos cerrados se les pagó hasta 1 000 dólares estadounidenses. El resto de los pagos los reciben en función de un cronograma mensual de la AGD.

Es fácil comprender el terrible impacto de estas medidas.



Se impidió a los dueños legítimos de los depósitos la posibilidad de disponer de un dinero que les pertenece, precisamente en el momento que más lo necesitaban.

El efecto de esta medida ha sido devastador, tanto para la población como para la economía en general, pero especialmente para el propio sistema financiero, que a partir de ese momento paralizó gran parte de sus operaciones, además de perder por mucho tiempo su activo más importante: la confianza del público.

LAS TASAS DE INTERES

A este penoso cuadro, se le debe agregar el comportamiento de las tasas de interés que crecieron desmesuradamente, al punto de que la tasa referencial básica del banco central llegó a alcanzar en diciembre de 1999 el valor de 199,97%.

Este crecimiento desmesurado de las tasas de interés coadyuvó a un mayor deterioro de la situación por la que atravesaban los bancos, los cuales para poder presentar un balance aceptable, comenzaron a reprogramar los créditos de forma automática al término de su vencimiento.

No obstante, la cartera vencida de la banca privada creció de 2,8 a 18,6 millones de millones de sucres del año 1998 a 1999, reflejando un crecimiento del 652%.

Como resultado de las presiones de los distintos agentes económicos se fijó un tope máximo a las tasas de interés internas, calculado como la suma de la tasa LIBOR más un margen operativo de los bancos comerciales de hasta un 4%, adicionándole una prima por el riesgo país; este último es fijado por el banco central en función de la calificación del país en los mercados internacionales.

EL IMPUESTO DE CIRCULACION DE CAPITAL Y LAS ALTERNATIVAS FISCALES

Sumenos a esto que el gobierno, ante una situación fiscal difícil, decreta a partir del 1º de enero de 1999 la aplicación del impuesto de circulación de capitales (ICC), que consiste en el cobro a través del sistema bancario del 1% sobre el saldo medio anual de cuentas corrientes y de ahorros, así como de los depósitos a plazos, cobro de cheques, pagos y giros al exterior y desembolsos de operaciones de créditos.

Este impuesto sustituyó en aquel momento al impuesto sobre la renta y es considerado una de las causas que provocó el incremento de la desintermediación financiera y la fuga masiva de los capitales del Ecuador.

Como consecuencia de la depreciación del sucre, del proceso inflacionario y del incremento de los subsidios a algunos productos como el combustible, se experimentó una caída de los ingresos y un incremento de los gastos fiscales, agudizándose la situación presupuestaria. Esto obligó al gobierno a volver a introducir el impuesto sobre la renta sin retirar el impuesto a la circulación de capitales, el cual se disminuyó del 1% al 0,8%.

Como estrategia para contrarrestar esta situación, actualmente se discuten e implementan varias medidas de orden fiscal, como es la elevación del 2% del impuesto al valor agregado (IVA), eliminación de algunas exenciones al impuesto a la renta, disminución del impuesto de circulación de capitales del 0,8% al 0,2%, una campaña intensiva contra los evasores de impuestos y una mayor veracidad de las declaraciones impositivas, la elevación del precio de los combustibles y la energía eléctrica y la

indiscriminada y total privatización de los activos estatales, incluyendo aquellos que son más estratégicos para el país como es el caso del petróleo, la electricidad y las telecomunicaciones.

El incremento del precio de los combustibles permitirá reducir en 441 millones de dólares estadounidenses el subsidio de 540 millones que el gobierno otorga a estos productos. Estos incrementos superarán en casi todos los casos el 100% del precio actual.

Para las gasolinas especiales y de aviación el incremento será mucho mayor. Esta medida es el inicio de un proceso de incremento de estos precios hasta que alcancen los niveles internacionales, lo cual se pronostica suceda en el año 2001.

A partir del 1º de junio comenzó a funcionar una nueva tarifa de la energía eléctrica que incluye un incremento del 71% de estos precios a escala nacional. Uno de los objetivos fundamentales de estas nuevas tarifas es hacer más atractivo el sector energético a la inversión privada.

EL PROCESO DE DOLARIZACIÓN

Toda esta situación trajo como resultado el abandono paulatino de la moneda local por otra más fuerte y estable, el dólar estadounidense. Este proceso abarcó todos los sectores de la sociedad, en mayor o menor medida.

Al cierre de diciembre de 1999, del total de los depósitos de ahorro el 42,3% estaba nominalizado en dólares, y del total de valores emitidos por los bancos privados, más del 85% se realizó en esta moneda.

Debido a esto, comienzan a utilizarse de forma creciente los precios en dólares, fundamentalmente de los artículos y bienes más suntuosos que, por consiguiente, encierran mayor valor: apartamentos, autos, efectos electrodomésticos, equipos de computación y otros.

En la sociedad ecuatoriana se venían escuchando algunas voces que clamaban por un proceso de dolarización total de la economía y por la implementación de un modelo neoliberal a ultranza.

Apoyándose en estos sectores y ante una inminente explosión social y política, el 11 de enero del presente año el depuesto presidente Mahuad anunció la dolarización oficial y unilateral del país, como una medida desesperada de última instancia, para la cual no se había realizado estudio ni preparación alguna, tomando por sorpresa a toda la sociedad, incluso a la propia directiva del banco central. Esta medida fue aprobada por el Congreso de la República el 1º de marzo de este año.

A partir del 1º de abril se adoptó el uso del dólar como



moneda de curso legal para todas las transacciones, comenzando la introducción, por el banco central, del billete verde en la circulación.

ENTRE DEFENSORES Y DETRACTORES

La dolarización impide la utilización de la política monetaria como parte de la política económica del país, de manera tal que el banco central pierde toda prerrogativa en esta esfera y queda sólo como emisor de moneda fraccionaria, responsable del funcionamiento del sistema de pagos y administrador de reservas de contingencias.

El proceso de dolarización emprendido se ha convertido en un punto de debate en la sociedad ecuatoriana. Algunos aducen que es positivo porque evita que el banco central emita dinero como respuesta a la presión que ejercen los diferentes grupos de poder de la nación. Sin embargo, la dolarización lo que realmente provoca es la eliminación de la posibilidad de que el Estado implemente una política monetaria propia y con ésta influya en el desenvolvimiento de la economía del país.

Entre defensores y detractores de esta medida, el abanico de opiniones abarca los más diversos criterios. Entre

políticos y representantes de cámaras de la costa del Pacífico, la posición a favor de la dolarización es extrema, planteando que ésta es la única medida posible en la actualidad ecuatoriana para resolver los problemas por los que atraviesan.

Al respecto aducen que las tasas de interés descenderán y la inflación se situará a niveles de los Estados Unidos. Pero sobre todo se percibe que la confianza en esta medida está fundada en la ingenua y peligrosa convicción de que el gobierno de los Estados Unidos bajo ningún concepto permitirá que el primer proceso de dolarización total en Latinoamérica fracase. Incluso, albergan la ilusión de que en el curso de unos años todos los países latinoamericanos se verán obligados a asumir esta moneda y Ecuador se situará precisamente a la vanguardia.

Es de señalar que esta medida tiene también un impacto en la política externa de Ecuador, por ejemplo, la concesión de la base militar de Manta a los Estados Unidos, como enclave estratégico de esta nación en el área, juega para ellos un papel determinante para obtener apoyo del gobierno norteamericano al proceso de dolarización.

A pesar de la dolarización, los precios deben continuar creciendo en el 2000 aún más que en el año anterior, en el entorno del 100%, lo cual afecta de forma directa el bolsillo del ecuatoriano común.

LA DEUDA EXTERNA

Un aspecto a tener en cuenta en el análisis de la situación ecuatoriana es su deuda externa, que al cierre de diciembre de 1999 alcanzaba la cifra de 16,2 miles de millones de dólares estadounidenses; de ésta el 84% es deuda pública.

Ante la imposibilidad de cumplir con los servicios de la deuda, en septiembre de 1999 el gobierno decretó una moratoria unilateral de la deuda en Bonos Brady y Eurobonos. En el mes de octubre del propio año extendió también la medida a la deuda contraída con el Club de París. Estas decisiones agravaron aún más la precaria situación financiera de la nación, pues a partir de este momento se cerró toda posibilidad de obtención de préstamos externos, excepto los provenientes de los organismos financieros multilaterales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo).

A esta elevada deuda externa hay que sumarle la existencia de una deuda interna nominalizada en sucres, equivalente a aproximadamente 3,0 miles de millones de dólares estadounidenses, la cual con el proceso de dolarización también se debe pagar en dólares.

LA NEGOCIACIÓN CON EL FMI

El pasado 19 de abril se firmó una carta de intención con el FMI, que contempla una serie de medidas de orden fiscal como la reducción del déficit hasta menos del 4% del PIB y un crecimiento económico del 0,9% en el año 2000.

Para esto el gobierno está comprometido a reducir los subsidios mediante el incremento de precios, la disminución de los gastos, el incremento de los ingresos, venta de empresas estatales, reforma laboral, así como un proceso total de modernización del Estado (entiéndase una menor participación de éste en la vida económica del país) y el compromiso de continuar adelante con el proceso de dolarización emprendido con anterioridad.

Este grupo de medidas condiciona la entrega, durante los próximos tres años, de un paquete de ayuda financiera por un valor de 2 045 millones de dólares estadounidenses, en el que también participan el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Andina de Fomento.

LA REFORMA LABORAL

Uno de los aspectos más importantes de las transformaciones que se vienen llevando a cabo en el Ecuador es la reforma laboral, que incluye dos tópicos fundamentales: la unificación salarial y la contratación por horas.

El sistema salarial en Ecuador era uno de los más complejos de América Latina, pues se componía de disímiles conceptos, que complicaban extraordinariamente cualquier análisis sobre este tópico y, por supuesto, las decisiones de los distintos agentes económicos.

La unificación salarial permitirá al trabajador conocer con más claridad el pago que recibe, así como al empleador, conocer con más facilidad sus costos por este concepto; no obstante, en el caso de la contratación por horas, el problema es mucho más complicado, ya que con esta medida se pretende flexibilizar el mercado laboral, dándole la posibilidad a las empresas de poder despedir o contratar a media jornada con más facilidad y en función de los requerimientos propios de la producción.

Es fácil comprender que esta medida tendrá un efecto extraordinariamente adverso para los trabajadores, para quienes no habrá ningún tipo de seguridad en lo que se refiere a su puesto de trabajo y permitirá encubrir el desempleo, que ya es hoy de aproximadamente un 17%.

EL PROBLEMA SOCIAL

La situación social en Ecuador no puede ser más crítica; seguidamente se mencionan algunos datos que lo tipifican:

- El 56% de la población (6,5 millones de habitantes), se encuentra por debajo de la línea de pobreza.
- Son considerados indigentes el 20% de la población total del país (2,3 millones de personas).
- La esperanza de vida es de sólo 64 años.
- De la población mayor de 15 años, el 12% es analfabeta y el 25% es analfabeta funcional.
- En el período 1990-97 el gasto público en salud alcanzó sólo el 2% del PIB.

¿HACIA DONDE SE DIRIGE ECUADOR?

El proceso que se ha desatado en este pequeño país latinoamericano tiende a profundizar aún más la desregulación de la economía, que es precisamente lo que la ha llevado al punto crítico en que hoy se encuentra. La decisión de asumir el dólar norteamericano como su moneda, la desregulación del mercado laboral y la privatización de los activos estatales, unido a la apertura al movimiento de capitales y a las facilidades de inversión extranjera que se venían desarrollando ya con anterioridad, tienen como objetivo convertir a Ecuador en un "paraíso" para las grandes transnacionales.

Sin embargo, en un mundo globalizado, donde la brecha tecnológica se agranda cada día más, a los países subdesarrollados les corresponde un papel secundario de proveer mano de obra barata para industrias de baja intensidad de capital. Esto puede traer como consecuencia que lo que verdaderamente se logre con estas medidas sea convertir el país en una gran zona franca.

Un reflejo del sentimiento que inspira un proceso de dolarización total como el que se ha llevado a cabo en este país, es que el solo anuncio de esta medida por parte del entonces presidente Jamil Mahuad, provocó un fuerte movimiento de rechazo de diferentes sectores de la sociedad, que culminó con su inmediato derrocamiento.

Es preocupante escuchar lo que expresan algunos observadores con respecto a la experiencia ecuatoriana, al considerar la implantación de la dolarización total como un laboratorio que medirá las consecuencias y viabilidad de este proceso.

Ecuador es un ejemplo de la implantación de un modelo neoliberal por más de 10 años y los resultados son más que elocuentes: *profunda crisis económica y social*.

Resulta paradójico que sea precisamente la profundización del neoliberalismo la solución dada a los problemas que presentan en la actualidad, cuando éste ha sido el mal real que los ha originado.

* Especialista de la Dirección de Estudios Financieros del Banco Central de Cuba

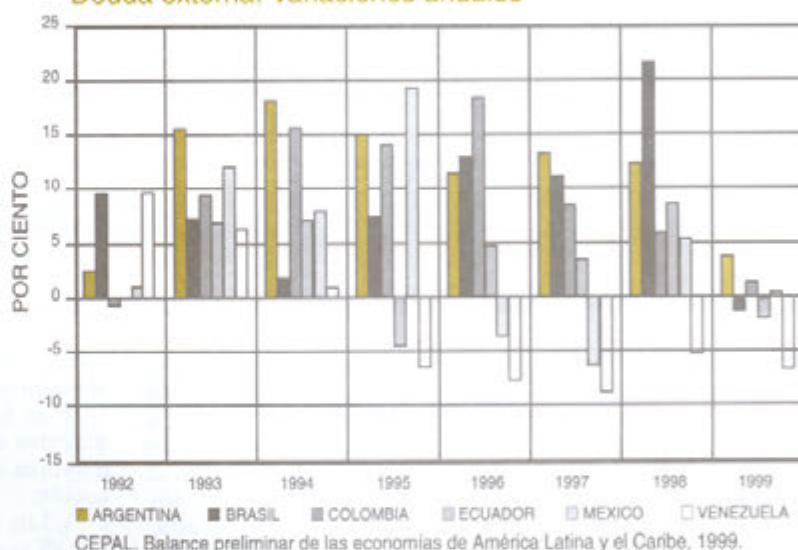
EL ENDEUDAMIENTO EXTERNO LATINOAMERICANO A FINES DEL DECENIO

Marlén Sánchez Gutiérrez*

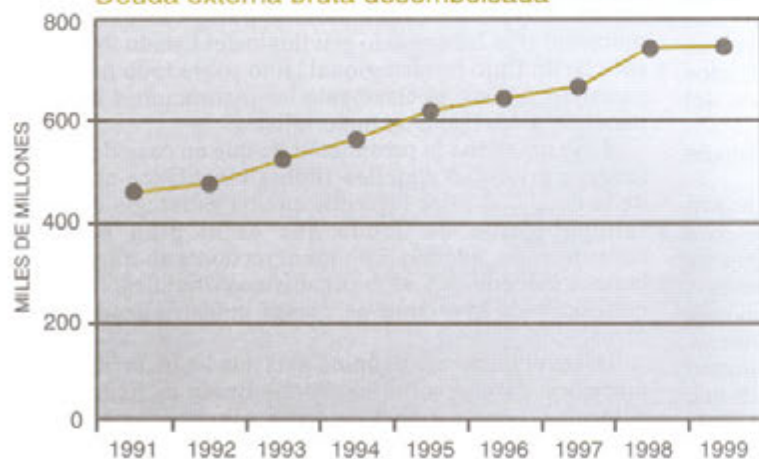
América Latina debe hoy 749 310 millones de dólares, aproximadamente 420 000 millones más que lo que debía en 1982, cuando se desató la crisis de pago¹. El ritmo de crecimiento promedio anual de la deuda fue de 11,6% entre 1982-90 y de un 6,3% en el actual decenio.²

Durante la primera mitad de la década del 90, momento en que la región comienza a regresar a los mercados internacionales de capitales, la deuda crece a un ritmo acelerado, algo más del 7% como promedio anual. Sin embargo, en la segunda mitad crece más moderadamente (4,8%), destacándose la variación de 1998 como la tasa más elevada en los últimos 10 años. En 1999 el crecimiento fue sólo marginal, 0,4% respecto al año anterior (la más baja de la década).

Deuda externa. Variaciones anuales



América Latina y el Caribe.
Deuda externa bruta desembolsada



Tres cuestiones llaman la atención en los resultados que arrojan las cifras de deuda externa de la región al término de 1999:

Primero, a diferencia de 1998 en que la aceleración en el crecimiento de la deuda de la región estuvo realmente muy concentrada en unos pocos países (Brasil con un creci-

miento del 21,6%, Chile del 18% y Argentina del 12%), en 1999 la reducción en el ritmo de crecimiento de la deuda fue significativa y bastante generalizada, lo que indica que a fines del decenio la región vuelve nuevamente a presentar dificultades para acceder al mercado internacional de capitales, sobre todo, privado.

En casi la mitad de las economías latinoamericanas la deuda se redujo en 1999 en términos nominales—incluso, en Brasil—, o arrojaron crecimientos marginales; sólo Paraguay exhibió un crecimiento espectacular (de casi el 40%), que se explica por una colocación sin precedentes de títulos gubernamentales por un valor de 400 millones de dólares, y el grupo de países donde la deuda creció, lo hizo entre un 4% y un 7%.³

Segundo, desde 1998 Venezuela pierde su ya histórico cuarto lugar dentro de los principales deudores de la región, cediéndole su espacio a Colombia.

Venezuela logró reducir sus niveles de endeudamiento en 7 400 millones de dólares en 9 años, mientras que Colombia en ese mismo período incrementó su deuda como resultado de mayores compromisos del sector privado en 17 015 millones de dólares, acumulando al cierre de 1999* un total de 34 350 millones.

Tercero, pese al incremento de la deuda, los indicadores de su carga mostraron hasta 1997 una tendencia a la disminución, pero en 1998, por primera vez durante la década, éstos sufren un considerable y generalizado deterioro como consecuencia del estancamiento de las exportaciones de bienes y servicios.

De hecho, la relación intereses devengados/exportaciones se disparó nuevamente a los límites de 1994, algo más de un 17%, cuando ya había logrado tocar la barrera psicológica del 15,5% (niveles de precrisis), y la relación deuda/exportaciones que ya se ubicaba por debajo del 200% a fines de 1997, volvió nuevamente a subir a casi un 224%.

En 1999 estos indicadores mejoran, pero se mantienen muy por encima de los niveles alcanzados en la segunda mitad del decenio.

económico regional. En este contexto pudiese percibirse un escenario de nueva crisis de deuda, especialmente, si se cumplen dos hipótesis básicas:

Primero, si el ritmo de crecimiento del capital «golondrina»⁷ supera el de inversiones de largo plazo y productivas.

Segundo, si siguen aumentando las tasas de interés de Estados Unidos, lo cual no sólo provocaría un efecto «sustitución», desviando nuevamente los capitales al norte, sino que, además, incidiría sobre la capacidad de pago de la región en términos de servicio de la deuda.

Afortunadamente para los deudores, las tasas de interés internacionales del Grupo de los 7 vienen mostrando desde comienzos del decenio una tendencia a la baja⁸ en comparación con el decenio anterior, pero esto hay que tomarlo con cautela porque, por un lado, puede ser coyuntural y, por el otro, puede incentivar nuevamente un flujo masivo de capitales a los diferentes países de la región, motivados sólo por los diferenciales de tasas de interés.

No obstante, debería considerarse la existencia de una serie de elementos que difieren del contexto en el cual se desató la pasada crisis, y que de alguna manera pudieran servir para amortiguar los efectos de una eventual crisis de pago:

1. El anterior proceso desembocó en crisis cuando los mercados de valores regionales no funcionaban o no existían. Esta vez el hecho de que el endeudamiento tiene una composición diferente, ha movilizó y dinamizado los sistemas financieros regionales, lo

cual ha traído consigo un auge de los mercados de valores, actualmente piezas claves del sistema.

2. Si bien la inversión extranjera en cartera involucra mayores riesgos para el inversionista, también le ofrece mayores rendimientos y mayor movilidad y margen de acción.

3. Los sectores privados resultan estar más endeudados que el sector oficial, o sea, las estructuras de propiedad están cambiando en forma profunda, el sector público de la economía sigue disminuyendo y esto tiene otra lectura, y es precisamente que permite un flujo masivo de inversionistas en actividades económicas estratégicas que hasta el momento sólo habían sido privilegio del Estado. No se trata sólo de un flujo intrarregional, sino sobre todo mundial, y ya están creadas precisamente las instituciones bursátiles para que estos flujos se materialicen.

4. Se mantiene la presunción de que en caso de «crisis» tendrán prioridad aquellos títulos vinculados al servicio de la deuda, al estar inscritos en una estrategia oficial de renegociación de deuda que es el Plan Brady⁹ y considerando, además, que los acreedores ahora ya no son bancos comerciales, sino organismos oficiales, fondos de pensión y de inversión de países industrializados, entre otros.

Hasta el momento el único país que ha incurrido en una moratoria parcial sobre los bonos Brady es Ecuador. Las autoridades ecuatorianas decidieron no pagar los intereses correspondientes a los bonos Brady garantizados por títulos del Tesoro de Estados Unidos y sólo honrar los títulos sin garantía.

Aunque el monto no era grande, indiscutiblemente se sentaba un precedente. La deuda Brady¹⁰ de América Latina asciende a 106 000 millones de dólares y, como se sabe, sirvió para reestructurar las obligaciones crediticias de la región en la década de 1980.

Lo cierto es que el mercado dio por descontado el incumplimiento y afortunadamente la comunidad financiera

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (%)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Deuda/exp.*	274,8	265,2	264	245,5	226,4	214	199,4	223,9	215,5
Intereses deuda/ exportaciones	21,7	18,6	18,2	17,3	17,5	16	15,5	17,1	16,8

*Se refiere a las exportaciones de bienes y servicios.

CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. 1999.

De cualquier manera, no debe perderse de vista que esta mejoría apreciada en los indicadores de la deuda para los países de la región es todavía cuestionable. De hecho, la misma hay que verla con satisfacción, pero no con complacencia; como se sabe, hacia el interior de América Latina existe una gran heterogeneidad, y si bien los promedios regionales arrojan una relación deuda/exportaciones del orden de los 215,5% para 1999, hay países como Nicaragua, por ejemplo, donde la deuda representa más del 800% de sus exportaciones, o Argentina con una relación del 531% y hasta el mismo Brasil -principal deudor- con 441,2%⁵.

Por otro lado, no es nada alentador que Argentina todavía arroje una relación entre los intereses devengados y sus exportaciones de bienes y servicios del orden del 40,3%, ni que la de Brasil sea de casi un 34,5%⁶. Indiscutiblemente, son cifras respetables para el tamaño de esas economías y, por tanto, preocupantes.

Como se aprecia, en los años 90 aparece un nuevo endeudamiento que pudiera resultar muy peligroso para las economías del área; es como si sobre una carga ya pesada - la «deuda vieja» - se le incorporara una aún más pesada, dado que ésta nueva que se está concertando, es mucho más difícil de reestructurar por su propia naturaleza.

Téngase en cuenta que se ha dado un desplazamiento de prestatarios soberanos por prestatarios privados y que se trata ahora de una deuda básicamente titularizada.

Finalmente, resulta oportuno hacer algunas reflexiones respecto a si el nuevo fenómeno de endeudamiento pudiera devenir en crisis o no, algo que sin dudas es motivo de preocupación en la actualidad.

Aunque sobre el tema existen múltiples consideraciones y criterios, todo indica que se corre un riesgo si, por un lado, América Latina no es capaz de reabsorber eficientemente los recursos captados y, por el otro, si se produjera una eventual salida masiva de capitales que, por demás, no pudiera ser compensada por el mejoramiento



¹ CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. 1999.

² Cálculos hechos por la autora a partir de: Banco Mundial. Global Development Finance. 1999.

³ CEPAL. Obcit. Página 5.

⁴ Estimaciones de CEPAL.

⁵ ibid

⁶ ibid

⁷ Se refiere al capital especulativo, a aquél que se mueve motivado sólo por los diferenciales de tasas de interés, y en consecuencia es muy volátil.

⁸ En el caso de Estados Unidos, en 1995 se produce un punto de inflexión y desde entonces no han logrado alcanzar los niveles de la primera mitad de la década, más bien se mantienen altas. La tasa interbancaria se mantiene hoy al 6,5%, el mayor nivel de los últimos 9 años.

⁹ Plan lanzado en marzo de 1989 por Nicholas Brady, entonces Secretario

internacional percibió los acontecimientos muy circunscritos a Ecuador, ya que la percepción del riesgo de la región y su acceso a los mercados de capitales no tuvieron la reacción que inicialmente se pensó. La evolución de los últimos meses de los diferenciales de los eurobonos latinoamericanos en el mercado secundario, es una muestra de ello.

En síntesis, aunque durante 1999 el crecimiento de la deuda latinoamericana fue sólo marginal, el problema del endeudamiento externo dista mucho de haber sido resuelto. América Latina sigue atrapada en el círculo vicioso que supone la deuda y, por tanto, la solución definitiva se sigue diluyendo en el tiempo.

del Tesoro de los Estados Unidos, y que constituyó un nuevo marco de referencia para abordar el tema del endeudamiento externo del mundo subdesarrollado. Este Plan contenía tres ideas básicas: la reducción del 20% de la deuda, el compromiso del Gobierno de los EE.UU. (aunque muy vago) de asumir responsabilidades en la garantía del funcionamiento del Plan y la posibilidad de recompra por parte de los deudores con supuestas garantías del FMI y el Banco Mundial.

¹⁰ Se refiere a la deuda concertada con bancos comerciales, cuyo mecanismo de renegociación se inscribe en los marcos del Plan Brady.

* Gerente de Investigaciones del Banco Central de Cuba



En 1999 la deuda representaba el 441,2 % de las exportaciones brasileñas.

AMERICA LATINA: EL COSTO DE LAS PRIVATIZACIONES

Ana Mari Nieto Misas *

El año 1999 es considerado el peor de la década de los 90 en el desempeño económico de América Latina. La caída del Producto Interno Bruto de la región, más aguda en el per cápita por habitante, refleja ciertamente el movimiento cíclico en el proceso reproductivo de la economía latinoamericana, poniendo de manifiesto que aun cuando se aceptara que está surgiendo una "nueva economía" en algún país rico - cuestión muy discutible y poco demostrada -, esta nueva economía no sería asequible a los países del Tercer Mundo, sea cual fuere su tamaño o importancia en la economía mundial.

Dado el carácter abierto de la economía latinoamericana, la causa de su deterioro se explica en el discurso oficial por la presencia de shocks externos vinculados a la caída de los precios de los productos básicos, que generan un deterioro de los términos del intercambio - atribuible en parte a la crisis del Sudeste Asiático - y por una contracción en la entrada de capitales foráneos, derivada también de la misma crisis.

Pero... ¿son éstas las únicas causas que determinan la situación de estancamiento que escenificó la región en 1999? La respuesta la brinda en buena medida el análisis de la balanza de pagos de América Latina y el Caribe en los años 90, y particularmente en el último trienio.

Para una mejor comprensión de lo que aquí se expone es preciso explicar previamente algunos conceptos.

La balanza de pagos constituye un estado estadístico que resume las transacciones económicas entre una economía y el resto del mundo en un periodo de tiempo dado. Está compuesta de dos partes: la cuenta corriente y la cuenta de capital y financiera. En la primera se incluyen las exportaciones e importaciones de bienes y servicios,



así como entradas y salidas por concepto de renta (utilidades e intereses y otras remuneraciones) y transferencias unilaterales. En la segunda se reflejan los movimientos de activos y pasivos financieros que se originan como contrapartida de las transacciones en cuenta corriente o por intercambios de activos y pasivos financieros.

La cuenta corriente de la balanza de pagos de América Latina, según cifras de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), refleja un déficit sostenido en los años 1990/96 de magnitudes variables, con niveles particularmente más elevados en el periodo 1997/99.

Si en siete años - 1990/96 - el déficit acumulado ascendió a 215,7 miles de millones de dólares para un promedio anual de 30,8 miles de millones, entre 1997 y 1999 -

sólo 3 años - alcanzó los 206,5 miles de millones, 68,8 como promedio en cada año.

Dicho en pocas palabras: la magnitud del déficit de la cuenta corriente de América Latina ha mostrado un agravamiento en los últimos años de la década.

Conviene recordar que un déficit sostenido en la cuenta corriente de la balanza de pagos es considerado generalmente por los especialistas como un signo de comprometimiento de las potencialidades económicas en términos de generación de ahorro futuro, por lo tanto, salvo que ese déficit se emplee en incrementar la capacidad productiva, se torna en una carga que se hace insostenible con el tiempo y determina la insolvencia de un país.

Teniendo en cuenta este principio elemental de análisis, es menester delimitar los factores que subyacen tras el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos de la región y lo alimentan.

El análisis de los componentes de la balanza de pagos de América Latina, si bien con un comportamiento diferenciado por países, muestra que "la verdadera causa del déficit de la cuenta corriente no se encuentra en la evolución desfavorable de la balanza comercial (exportaciones menos importaciones de bienes y servicios), como muchos se empeñan en enunciar, sino en la cuenta de renta" ⁽¹⁾ que, como ya se explicó, es la que refleja la transferencia neta de recursos hacia o desde el exterior por concepto de intereses y utilidades.

Seguidamente se inserta un cuadro que refleja claramente la composición de la cuenta corriente de la balanza de pagos de América Latina y el Caribe en el período comprendido entre 1990 y 1999.

Balanza de pagos de América Latina y del Caribe - cuenta corriente
-en miles de millones de dólares-

	1990/99	1990/96	1997/99
		A/cifras absolutas	
Balanza comercial	-153,3	-52,5	-100,8
Cuenta de renta	-399,5	-245,2	-154,3
Transferencias unilaterales	130,6	82,0	48,6
Cuenta corriente	-422,2	-215,7	-206,5
		B/promedios anuales	
Balanza comercial	-15,3	-7,5	-33,6
Cuenta de renta	-40,0	-35,0	-51,4
Transferencias unilaterales	13,1	11,7	16,2
Cuenta corriente	-42,2	-30,8	-68,8

El análisis del cuadro precedente refleja el papel protagonista, en términos absolutos, de la cuenta de renta en el déficit recurrente de la cuenta corriente de la balanza de pagos de América Latina y en el agravamiento de la situación financiera externa de la región.

"En el decenio 1990-99, según cifras de CEPAL, el déficit acumulado de la cuenta corriente de América Latina ascendió a 422 miles de millones de dólares. El resultado negativo de la cuenta de renta representó el 95 % de ese déficit". ⁽²⁾

La evolución de la cuenta de renta se asocia al comportamiento de la deuda externa y de la inversión extranjera, tanto indirecta (también llamada de portafolio) como directa. Si bien no se dispone de la apertura por indicadores de la cuenta de capital y financiera de la balanza de pagos de América Latina para el período analizado, se han publicado algunos datos y estimaciones estadísticas que permiten arribar a algunas conclusiones empíricas:

Ø La inversión extranjera directa creció de 11,1 a 70,3 miles de millones de dólares entre 1991 y 1999, casi septuplicando su nivel en esos años.

Ø La deuda externa bruta desembolsada aumentó de 458,8 a 749,3 miles de millones de dólares en igual período.

Al analizar estos datos se aprecian elementos cualitativos que no deben ignorarse: "muchas de las inversiones registradas en la balanza de pagos son resultado de privatizaciones y reflejan cambios de propie-

dad de activos en explotación pertenecientes a residentes de la economía que se constituyen en acervo de no residentes" (extranjeros). "Esas inversiones, que se reflejan inicialmente como un ingreso en la cuenta de capital y financiera de la balanza de pagos por una sola vez (cuando se registra el cambio de propiedad), tienen después un reflejo sostenido y creciente en la cuenta de renta como egresos por remesas de utilidades hacia el exterior, descapitalizando al país que recibió la inversión y agravando los problemas de su sector externo". ⁽³⁾

El impacto de este flujo de recursos en la economía es diferente en dependencia de la forma que adopte. Cuando se realiza a cambio de reducción de deuda se produce una reducción del financiamiento externo recibido; cuando se destina al mercado interno en la producción de bienes de

consumo se registra una salida neta de divisas por concepto de remisión de utilidades; cuando se destina a generar más divisas porque se vincula al sector exportador de bienes y servicios el efecto es mucho menos traumático.

El deterioro de los términos del intercambio y los efectos de la crisis sobre el comercio se perciben en el crecimiento acelerado del desbalance comercial, particularmente agudo en el último trienio. Es de señalar que este déficit comercial se financió en buena medida con los ingresos derivados de las transferencias unilaterales.

De manera sucinta puede concluirse que con independencia de cualquier éxito que haya podido lograr la región en materia de crecimiento económico, inflación

y disciplina fiscal, la vulnerabilidad de la economía de América Latina frente a los vaivenes del mercado externo no ha cambiado sustancialmente, y es que la región demanda cambios estructurales en su aparato productivo.

Las privatizaciones, aspecto medular del modelo neoliberal, no promueven esos cambios ni dan respuesta a las verdaderas necesidades de la economía latinoamericana. La suma de los óptimos individuales no basta para lograr el óptimo colectivo si lo individual se concentra en pocas manos.

La profundización de la pobreza en América Latina, la fragilidad de la economía para enfrentar shocks externos y la terrible desigualdad que prevalece en la región son signos irrefutables de que las políticas neoliberales no son la respuesta a sus problemas: son en suma la prueba más contundente que pueda tenerse del fracaso del neoliberalismo.

¹ Fidel Castro Ruz. Intervención en la sección inaugural de la Cumbre Sur.

² Idem

³ Idem

LA TENDENCIA ES MI AMIGA

Santiago E. Díaz Paz*

A principios del pasado año la mayoría de los pronósticos especializados coincidían en que el euro se apreciaría frente al dólar, el yen y la libra. La realidad demostró que tales palpitos eran absolutamente despistados, y aquellos exportadores internacionales que vendieron facturando en euros resultaron seriamente perjudicados.

Lo que llama poderosamente la atención no es que se hayan producido diferencias importantes entre los pronósticos y la realidad, ya que calcular la relación entre dos monedas con exactitud, es una tarea imposible.

Lo verdaderamente sorprendente es que hayan habido errores al identificar las tendencias. Esto es muchísimo más grave.

El modelo de análisis más antiguo y utilizado por los pronosticadores profesionales es el del cálculo de la PARIDAD DE PODER DE COMPRA de las monedas (identificado como PPP, por sus siglas en inglés), el cual se basa en el diferencial existente en las tasas de inflación entre los países emisores de ambas monedas.

En teoría se supone que en algún momento, en el largo plazo, ambas monedas deben coincidir en poder comprar al mismo tiempo una cesta de productos en ambos países.

Más claro: si la cesta de productos se compra por 100 dólares en Estados Unidos y por 10 mil yenes en Japón, y la cotización del yen en el mercado es de 100 x 1 dólar, se considera que ambas monedas están en equilibrio.

Pero si hoy en Japón se desembolsan 12 mil yenes para comprar la bendita cesta, se entiende que esta moneda estaría subvalorada, y estaría sobrevalorada si costara menos de 10 mil yenes.

La teoría dice que la paridad de equilibrio se alcanza inexorablemente en el largo plazo - y es verdad -, pero esta cuestión no debe entretenernos demasiado porque a largo plazo, como decía Lord Keynes, todos nosotros estaremos muertos.

Lo verdaderamente lamentable es que la teoría del PPP es muy errática en el corto plazo. Personalmente nunca he visto que a corto plazo los pronósticos basados en el PPP se cumplan, y esto puede resultar catastrófico para muchas empresas.

Otra verdad históricamente considerada determinante, es que un país que presenta grandes déficits en su balance comercial debe devaluar su moneda, de manera que sus exportaciones se abaraten, mientras que sus importaciones, al hacerse más caras, se reducen y así se equilibran su balance comercial externo y la cuenta corriente de su balance de pagos.

Sin embargo, la balanza comercial y la cuenta corriente de Estados Unidos hace muchos años son deficitarias, y

en 1999 presentan desbalances récords de 276,56 y 388,92 miles de millones de dólares, respectivamente. Pero, a pesar de ello, el dólar se ubica bien por encima de los 2 marcos, su mayor apreciación en más de 10 años.

¿Qué nos está diciendo todo esto? En mi opinión, varias cuestiones que debemos tener muy en consideración.

Ante todo, que se produjeron importantes cambios en la economía mundial, los cuales desfasaron los instrumentos de análisis utilizados hasta ahora; el intercambio comercial perdió trascendencia frente a las corrientes internacionales de capital. Hoy se mueven 100 dólares, como flujo de capital, por cada dólar que se mueve en el comercio internacional de bienes y servicios.

En segundo lugar, debemos considerar que las operaciones bursátiles están acumulando cantidades de dólares muy superiores a las que se negocian en operaciones comerciales e, incluso, en los mercados de títulos de deuda gubernamental y privada.

A finales del pasado año la capitalización mundial bursátil excedió el valor de la producción mundial de bienes y servicios.

Por lo tanto, la fortaleza que actualmente exhibe el dólar obedece, en lo fundamental, a las enormes inversiones foráneas - particularmente las europeas en acciones, y las japonesas en bonos del Tesoro. Concretamente, de la enorme demanda mundial de dólares necesarios para adquirir esos títulos.

Debemos tomar en consideración que el mercado internacional de divisas negocia diariamente diferentes monedas por un valor total estimado en alrededor de 1,3 millones de millones de dólares, lo cual indica que es, con mucho, el mayor mercado financiero del mundo. Y esa enorme masa de valores es manejada por unos dos mil grandes operadores que tienen sus propios intereses y teorías.

Para nosotros, que actuamos directa o indirectamente en ese mercado, pero que no especulamos, lo verdaderamente importante es asumir que la "tendencia es nuestra amiga" y que debemos movernos con ella.

A ese respecto, es necesario admitir que las monedas son como cualquier otro commodity, cuyo valor está subordinado a la ley de la oferta y la demanda. En otras palabras, las cambiantes tendencias hay que analizarlas con el método del análisis específico en situaciones concretas, enfocando la oferta y la demanda de dólares.

Mientras la economía estadounidense - la cual creció a una tasa ligeramente por encima del 6% anual durante el II semestre del pasado año - exhiba ese ritmo de crecimiento y la inflación se mantenga bajo control, las ganancias de las corporaciones de ese país continuarán en ascenso, y el

valor de las acciones de Wall Street acompañará ese ascenso.

En esas condiciones los grandes flujos de capitales foráneos continuarán arribando a Estados Unidos, la demanda de dólares se mantendrá muy animada y el billete verde seguirá muy fuerte.

En el caso de Estados Unidos y el dólar, las variables económicas a observar en el marco de este enfoque serían: consumo privado, producción industrial, confianza de los consumidores, construcción de viviendas e inflación. ¿POR QUÉ? Porque estas variantes determinan el crecimiento económico, las ganancias corporativas y, por lo tanto, el comportamiento alcista de Wall Street.

De ahí, nuestro constante seguimiento a las medidas que la Reserva Federal viene implementando, dirigidas a frenar el crecimiento económico de ese país mediante un importante incremento del costo del dinero.

En el caso del euro, todo indica que la economía de esa zona se está recuperando con fuerza y debe mejorar aún más hacia la segunda mitad del actual año. Adicionalmente, a diferencia de Estados Unidos, su comercio externo es superavitario y ello recibe el estímulo de la fuerte caída del euro en los mercados internacionales - 21% frente al dólar estadounidense y 26% ante el yen -, así como de bajas tasas de interés.

Entonces, ¿por qué el euro ha perdido valor frente al dólar en 14 de los 16 meses que lleva de existencia?

En mi opinión, por dos razones esenciales: 1) La cuenta de capitales del área de los 11 tuvo un déficit de 140 mil millones de euros en 1999, y este negativo resultado es muchas veces más elevado que el superávit comercial obtenido anualmente. 2) Porque la producción industrial en la mayoría de los 11 países, particularmente en Alemania e Italia, está concentrada en industrias tradicionales cuyo mercado mundial está ya repartido; por ello presentan una productividad menor y su posible expansión es limitada.

En consecuencia, un enfoque oferta/demanda exigiría observar el comportamiento económico de la zona, en particular, el de Alemania e Italia, el superávit comercial, la inflación y la cuenta de capital. A ello debemos adicionar la confianza de los consumidores y el ambiente empresarial.

El caso de Japón es muy especial, un verdadero jeroglífico que ha dado lugar a numerosas teorías. ¿Qué nos dice nuestro enfoque oferta/demanda? Japón no alcanzará la tan anhelada tasa de 115 yenes por dólar hasta que no logre equilibrar la oferta y demanda de yenes. Veamos esto:

La demanda interna de yenes es baja porque los consumidores ya llevan mucho tiempo viviendo en plena austeridad, debido a menores sueldos y menos estabilidad laboral. Igualmente, los bancos son muy selectivos en sus préstamos, a causa de la enorme cartera de préstamos irre recuperables que integran sus activos.

Sin embargo, hay una enorme demanda foránea de yenes para adquirir bienes y servicios japoneses y acciones de empresas listadas en las bolsas de valores de Tokio y Osaka, aunque en estos momentos la demanda de títulos disminuyó en relación con los niveles que exhibió en 1999.

Al mismo tiempo, Japón ha sido el principal exportador de capital a nivel mundial, tanto en inversiones directas, como en inversiones de cartera, en especial, bonos emitidos por el Tesoro de Estados Unidos. Como resultado, las

utilidades de las empresas niponas radicadas en el exterior, al igual que los ingresos de sus inversiones de cartera, son repatriados hacia Japón y convertidos en moneda local, lo cual, obviamente, incrementa la demanda de yenes.

En consecuencia, mientras Japón exporte mucho más de lo que importa y reciba más utilidades e intereses que los que desembolsa - la inversión foránea en Japón es pequeña porque su modelo económico siempre la ha limitado en extremo -, todo incremento en la demanda de acciones japonesas por los inversionistas internacionales hará inevitable que el yen continúe apreciándose.

Sin embargo, por otra parte, la recuperación económica de Japón se hace muy difícil porque los consumidores nipones mantienen una férrea austeridad en sus gastos personales y el consumo equivale al 61% del PIB.

En esas condiciones y con una reestructuración corporativa en proceso, las exportaciones deben jugar un papel decisivo en la recuperación económica, pero ello exige que el yen se ubique a no menos de 115 por dólar estadounidense para hacer competitivas y rentables esas operaciones. Adicionalmente, no conozco ningún país, incluidos los Estados Unidos, que haya realizado una reestructuración productiva en medio de la apreciación de su moneda.

EVOLUCION DEL EURO CONTRA EL DOLAR EN 2000



De tal manera, la recuperación que el yen ha venido experimentando desde hace ya muchos meses, no hace más que cerrar la salida exportadora, y ello explica que actualmente ese país sea uno de los pocos en el mundo en que las exportaciones se reducen.

El desbalance entre la oferta y demanda de yenes es la razón que explica la apreciación de esta moneda y la inutilidad de las intervenciones del Banco Central de Japón en el mercado, comprando dólares a cambio de su moneda.

Para concluir, quiero exponer un ejemplo que plantea cuán difícil es el pronóstico monetario. Mucha gente dice que la enorme apreciación del dólar frente al euro se debe a que la economía estadounidense crece a un ritmo mucho mayor que la de la zona euro.

Esto se asume como una verdad revelada que nadie se atreve a cuestionar. Siendo así, procede preguntarse, ¿qué explica, entonces, que a pesar de que la economía europea crece muchas veces más que el ritmo que exhibe la economía japonesa, el yen se ha apreciado algo más del 26% frente a la Moneda Unica Europea?

*** Gerente de Análisis Financiero del Banco de Inversiones**

V ELUS UN EXITO DE CUBA Y LATINOAMERICA

Isabel Morales Córdova (IMC)*

Fotos: Erik Hernández

Pese a presiones externas se celebró en Cuba el V Encuentro Latinoamericano de Usuarios de SWIFT. Algunos participantes expresan su satisfacción por el desarrollo del evento.

En un ambiente de intenso trabajo y al amparo de los acogedores salones del Palacio de las Convenciones de la capital cubana, tuvo lugar el V Encuentro Latinoamericano de Usuarios de la Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication, INC (SWIFT), en el cual participaron 201 personas, de ellas 127 extranjeros de 21 países, entre delegados, acompañantes y expositores.

Desde la apertura quedó expuesta la intención del anfitrión, el Banco Central de Cuba (BCC), de que ésta fuera una edición a la altura de las anteriores y los asistentes sintieran que no había sido en vano su viaje a la mayor de las Antillas.

Esteban Martel, superintendente del BCC y presidente del Grupo de Usuarios SWIFT del país, considera que el V Encuentro Latinoamericano de Usuarios SWIFT (V ELUS) constituyó una muestra de confianza del Grupo Latinoamericano y a la vez un reconocimiento al esfuerzo hecho por los bancarios cubanos para mantenerse, con toda dignidad, sin errores y con una eficiencia y un crecimiento apreciable, dentro de una red de alta tecnología.

La reunión, celebrada los días 26, 27 y 28 de junio, posibilitó un intercambio muy provechoso y propició una información de primera mano para los bancos nacionales, estima.

¿Qué es SWIFT y por qué Cuba elige esa compañía como soporte de sus transmisiones de información bancaria hacia el exterior?

Martel explica que SWIFT es una compañía belga de telecomunicaciones interbancarias mundiales creada en 1973, con muy pocos países y muy pocos bancos. Hoy cuenta con más de 6 800 bancos e instituciones financieras conectadas a su red y en más de 189 países.

Está catalogada como una compañía líder en este tipo de redes, y aunque existen otras, no tienen la importancia ni cubren la misma cantidad de zonas.

"En 1987 Cuba decidió vincularse a ella —precisa—, habida cuenta de la necesidad de aminorar los costos que implicaba la transmisión de los mensajes bancarios, lo que hasta ese momento se hacía empleando métodos muy tradicionales como fax, correspondencia y télex, formas de transmisión mucho más lentas, con poca seguridad y más caras.

"SWIFT permite comunicaciones diez veces más rápidas, además de propiciar un modo más seguro y completo. Diría que brinda la oportunidad de transmitir mensajes de una forma totalmente segura contra accesos de entes ajenos a la red.

"Un mensaje de 325 caracteres por SWIFT costaba aproximadamente en ese momento 40 centavos de dólares; actualmente es menor y está en torno a los 12 centavos de dólar. Por medios tradicionales ese mismo mensaje costaría seis o siete veces más".

La conexión a SWIFT —opina— facilitó, en primer lugar, la automatización de la contabilidad internacional dentro del Banco Nacional de Cuba, que era en aquel momento el banco central del país, pero además hacía funciones de banco comercial, de banco de comercio exterior y de banco de desarrollo, y a través de éste se tramitaba la mayoría de los cobros y pagos de la nación.

A la vez, posibilitó tener una mayor velocidad y más facilidades en la tramitación de las operaciones internacionales con los bancos conectados a SWIFT y que eran corresponsales de bancos cubanos, añade.

¿A la altura de diez años de trabajo con SWIFT, cuáles son los beneficios y cuáles considera los principales avances alcanzados?

"El Banco Nacional de Cuba logra incorporarse a la red en 1990, luego lo hace el Banco Financiero Internacional, un año después se incorpora el Banco Internacional de Comercio.

"Actualmente están conectados, además, el Banco Central de Cuba, el Banco Metropolitano, el Banco de Crédito y Comercio y el Banco Popular de Ahorro, es decir, hay siete bancos conectados a SWIFT, y está en trámites el Banco Exterior de Cuba.

"A diez años vista puedo decir que Cuba incrementó sustancialmente su tráfico de mensajes. En 1998 transmitimos unos 250 mil mensajes y resultamos el país de mayor crecimiento en cuanto a tráfico en América Latina, así como el tercero en el mundo.

"Tal crecimiento está en correspondencia con la ampliación del sistema bancario, pero en particular expresa la recuperación de la economía cubana. En un país de

economía abierta como el nuestro, esa recuperación se manifiesta en el incremento de operaciones de comercio exterior y, como es obvio, da lugar al aumento del número de mensajes SWIFT.

"Haciendo un recuento, pienso que logramos ponernos a la altura de la tecnología más avanzada en materia de transmisión de mensajes bancarios y hoy operamos en un sistema que es empleado por todo el mundo y, sobre todo, por los bancos más importantes.

"SWIFT nos pone en conocimiento de aplicaciones — que podemos o no emplear si lo deseamos — y nos da la oportunidad de aprovechar ventajas que faciliten nuestro desarrollo en el entorno del movimiento de información hacia el exterior y de aplicaciones en cuanto a proyectos o sistemas como el BOLERO, que podrían ser de gran utilidad para el país.

"Tuvimos que hacer nuestro propio software, pues debido al bloqueo norteamericano, se nos impedía acceder al sistema ofertado en aquel momento por SWIFT, ya que estaba soportado en un sistema operativo de procedencia norteamericana. Ese obstáculo nos permitió, sin embargo, desarrollar una interfase con SWIFT y convertirnos luego en vendedores de ese producto.

"Con el apoyo del Grupo Latinoamericano de Usuarios de SWIFT intentamos varias veces entrar al mercado de la región con nuestro software, pero las ventas fueron abortadas en diversas ocasiones a causa de las presiones ejercidas por Estados Unidos como parte de su guerra económica contra Cuba".

¿Se ha mantenido esa hostilidad mostrada por Estados Unidos?

"Después de esa primera etapa, el Departamento del Tesoro de Estados Unidos autorizó que algunos de los países sometidos a prohibiciones similares a las impuestas a Cuba, como Corea, Irán e Irak, pudieran acceder a este tipo de tecnología. En 1992 permitían adquirir el sistema ST-200, por lo que el Banco Financiero Internacional lo pudo recibir.

"Pero de una u otra forma siempre hemos sentido el efecto de las presiones de Estados Unidos. Una demostración de ello la tuvimos durante el V ELUS:

"Durante el evento recibimos información de que coaccionaron a algunas firmas interesadas en montar stands, a las cuales se les impidió viajar a la isla. Conocimos incluso que hubo quienes sospechosamente solicitaron a SWIFT listas de participantes en el evento.

"Otro caso fue el de un banco norteamericano radicado en Miami, el cual había anunciado por dos vías su deseo de participar en nuestra reunión: a través del presidente del grupo de usuarios SWIFT de una nación latinoamericana — quien incluso envió los nombres de los tres funcionarios — y también mediante comunicación dirigida a dos bancos cubanos.

"Al parecer, su deseo trascendió y se produjo una reacción del Grupo de Usuarios SWIFT de Estados Unidos, quienes se dirigieron a la dirección de la compañía para cuestionar cómo era posible que se subvencionara un evento en Cuba, y por qué se permitía que se empleara el logotipo de SWIFT aquí.

"Debo destacar que la compañía adoptó una posición muy digna: en primer lugar, no se dejó presionar.

Respondieron que los bancos cubanos eran accionistas de SWIFT, que quien patrocinaba el V Encuentro era el Grupo Latinoamericano conjuntamente con Cuba, como país sede, y que ellos asistían a cualquier evento de este tipo dondequiera que tuviera lugar.

"Podía apreciarse con claridad que alrededor del evento se ejercieron presiones para intentar boicotarlo".

Cuestionado acerca de la participación de Estados Unidos en SWIFT, Martel apunta que todos los bancos con acciones tienen los mismos derechos y cada país tiene el mismo peso.

"Estados Unidos, Japón y los países europeos, por ejemplo, concentran un gran número de mensajes y ello les permite tener una representación mayor en el board de la compañía, pero desde el punto de vista político, todos los países-miembros tienen las mismas prerrogativas.

"Por otra parte, los mensajes se mueven encriptados y ningún país puede interceptarlos, por lo que la guerra económica de Estados Unidos contra Cuba, en este aspecto, es neutralizada.

"En una ocasión, a propósito de la lucha contra el lavado de dinero —recuerda—, Estados Unidos intentó que SWIFT le abriera las puertas de la información, pero ésta se negó y les recomendó negociarlo con los países, la mayoría de los cuales se opuso.

"Nosotros no nos negamos, sino les planteamos nuestra disposición a hacerlo si se establecía un convenio bilateral

que los comprometiera a ellos a hacer lo mismo. Por supuesto, no aceptaron".

El Superintendente del BCC apunta que SWIFT celebra anualmente en diversos países una reunión mundial de los 189 jefes de grupos de usuarios, quienes discuten las políticas, las perspectivas, el desarrollo futuro de la red, y otros asuntos. Posteriormente, se desarrolla un seminario en el que suelen tomar parte unas cuatro mil personas, y paralelamente funciona una gran exposición de stands de productos de fabricantes de software y hardware,

vinculados a la informática bancaria. En total suelen asistir unas seis mil personas, precisa.

Estos encuentros, en general, se han celebrado en los últimos 12 años en Europa, Asia y Oceanía (en Australia). En América sólo se efectuaron dos hasta ahora, y fueron en las ciudades de Montreal, Canadá, y Boston, Massachusetts, Estados Unidos. Este año tendrá lugar otro en San Francisco, California.

"Dados los altos costos de traslado hacia otras zonas del mundo y, por ello, la presencia tan baja de representantes de nuestra región en esas reuniones, el Grupo Latinoamericano decidió sugerirle a SWIFT la celebración de un evento similar a nivel regional, como preámbulo de su gran encuentro mundial anual.

"Fueron organizados entonces los Encuentros Latinoamericanos de Usuarios de SWIFT (ELUS), primero en Argentina, luego en Brasil, Chile, Perú y ahora en Cuba. El próximo será en Venezuela, en el 2001".

"Estas reuniones permiten el intercambio entre los bancos de la región para examinar cuestiones de todo tipo, incluidos asuntos netamente bilaterales.

"En ese marco se produce una reunión de los presidentes de los usuarios en cada país, en la cual toman parte altos ejecutivos de la compañía, generalmente un



vicepresidente, el representante para América Latina, un ejecutivo para la capacitación, otro encargado de la parte técnica de la red y otro personal que atiende la tecnología del sistema.

"Pueden discutirse, entonces, las necesidades de la región para cursos y otras modalidades de capacitación".

En realidad las contradicciones fundamentales de la región respecto a SWIFT se han ido resolviendo, en primer término, lo relacionado con el soporte técnico, pues la región se expandió, pero era muy reducido el aparato con que contaba SWIFT para dar respuesta a cualquier problema técnico relacionado con software, asegura.

Sin embargo, Cuba no presentaba esas dificultades debido a que desde el inicio operó con su propio sistema.

Otras cuestiones a analizar son las vinculadas a proyectos en desarrollo, cuyas pruebas cursan en países, acota.

"Un ejemplo es BOLERO, siglas de Bill of Lading Europe, surgido hace dos años. Por su envergadura, muchos pensaban que no podría llevarse a cabo. Sin embargo, en el seminario efectuado el año pasado en Munich, Alemania, trascendió la noticia de que habían efectuado con éxito todas las pruebas y que esta aplicación era ya una realidad.

"En concreto se trata de una aplicación concebida y administrada por la compañía BOLERO OPERATIONS LIMITED, un joint venture entre SWIFT y el TT Club, de transportistas asociados en el mundo con operadores de línea, puertos, terminales de carga, etc.

"Este sistema brinda una plataforma que posibilita la transferencia electrónica de documentos de comercio exterior, involucra a exportadores, importadores, agencias de seguros, transportistas y, por supuesto, a bancos, entre otros actores.

"BOLERO aspira a desmaterializar los documentos del comercio exterior, eliminar los bill of lading, las facturas y otros documentos, y tramitarlos todo a través de soportes magnéticos con una plataforma suministrada por SWIFT.

"Actualmente compañías de 15 naciones están trabajando en esa línea tan importante, pues reduce los

costos, disminuye la ocurrencia de fraudes y falsificaciones de documentos, y evita numerosos errores.

"En el recién celebrado V ELUS los representantes de Argentina y Colombia expusieron sus experiencias sobre cómo están trabajando para incorporarse al sistema, en correspondencia con el propósito que nos anima a los miembros del Grupo Latinoamericano de no quedarnos atrás en el desarrollo.

"Su experiencia es muy valiosa para todos y nos ayudará a trabajar con mucha más celeridad, sin cometer los mismos errores y con la intención de sumarnos pronto a ese sistema.

"En esta oportunidad también fueron presentadas ponencias, conferencias y talleres acerca de otros temas, como el Continus Linked Settlement, dirigido a reducir los riesgos sistémicos y bancarios en todas las operaciones de cambio extranjero.

"Hubo otras sobre sistemas de pago domésticos, que revisten gran trascendencia para nosotros, debido a que estamos trabajando en un sistema de pagos en tiempo real, y otro acerca de banca virtual, expuesto por un representante de Bakinter de España.

"También fue abordado el tema del lavado de dinero, enfocado como fenómeno que se incrementa con el avance de las telecomunicaciones y la gran corrupción que existe en diferentes países, y frente al cual nuestro país está tomando rigurosas medidas para evitar que ese flagelo se introduzca en el sistema bancario cubano".

De cara al VI ELUS, en Venezuela, Esteban Martel indica que Cuba podría presentar trabajos sobre el desarrollo informático alcanzado, así como sobre algún aspecto relacionado con nuestro software y, en general, sobre nuestro desenvolvimiento dentro de la red SWIFT.

"Estamos dispuestos a colaborar con ese país para que ese evento tenga el mismo realce que los anteriores y nuestro espíritu es, como siempre, el de la colaboración".

Jorge García Andrade, presidente del Grupo de Usuarios SWIFT de Colombia y presidente alterno del Grupo de Usuarios SWIFT para América Latina:

¿Qué me ha parecido el evento? Sorprendentemente bueno. No quiere decir que estuviésemos esperando uno de menor calidad, pero ha superado todas las expectativas. Sobre todo porque han traído unas ponencias de futuro, de lo que va a ser la banca electrónica y ahí es donde Cuba va a tener, seguramente, que adelantar y profundizar, pues las oportunidades del negocio están cambiando, debido a los adelantos tecnológicos, como pudimos ver en las exposiciones.

Los bancos tienen la necesidad de cambiar no porque quieran adelantar en su eficiencia, sino porque los clientes demandan otros servicios electrónicos.

Acerca de las perspectivas de SWIFT para América Latina opino que la propia realización de los ELUS permitió una profundización en los conocimientos de los servicios de SWIFT, sobre esquemas de mantenimiento, de soporte, de educación, que se veían en aquel entonces como muy difíciles de obtener y casi perdidos, pero que hoy están solucionados.

Swift es en estos momentos la mejor herramienta; para los bancos usuarios, pretender cambiar las plataformas, querer desarrollar sistemas propios para pagos o para atender servicios electrónicos resultará con toda seguridad de mayor costo y dará pocos resultados.



En Europa los grandes sistemas de pagos, de procesos de comercio exterior y de cambios, están siendo adquiridos a través de SWIFT por la gran banca; luego, creo que aquí no hay nada que inventar, debemos aprovechar la tecnología montada.

Desde ese punto de vista SWIFT provee una tecnología para desarrollar a nuestros países en el área bancaria.

Estas herramientas tecnológicas dan eficiencia, seguridad y velocidad para los negocios.

Estimado Esteban:

A nuestro regreso de tu hermoso país y todavía saboreando la cariñosa acogida que nos han brindado, no quería dejar pasar el momento para felicitarte una vez más a ti y a la gente que te acompañó en el esfuerzo de la realización del evento y, al mismo tiempo, manifestarte que mis sentimientos son compartidos por todo el Grupo Latinoamericano que nos acompañó en el encuentro.

Por ello, y en nombre de todos, gracias por las atenciones recibidas y estate seguro que tu país puede estar orgulloso de sus representantes, pues no sólo han realizado una tarea eficiente, sino han sido unos excelentes anfitriones que nos han hecho sentir como en su propia casa.

Es justo resaltar que han sabido contagiarnos del espíritu de lucha y reivindicación que pregonan en cada una de sus acciones. No nos cabe duda alguna de que el tiempo se acortará en tal sentido y muy pronto, esperamos de todo corazón, que sus expectativas se vean satisfechas por lo que son y se merecen realmente.

Un párrafo aparte de reconocimiento para tu exquisita esposa que tuvimos el gusto de conocer. Mis respetos y los de María.

A ti, amigo, te deseo lo mejor y que la vida te colme de felicidad junto a los tuyos.

Un gran abrazo

Agustín Molinari

Presidente del Grupo Latinoamericano de Usuarios SWIFT



Pablo Silva, presidente del Grupo de Usuarios de Venezuela:

El V ELUS estuvo muy bien montado, con exposiciones de mucho interés, tales como el E-Business, y el E-Commerce, o sea, sobre la Banca en Internet y acerca de medios de pagos, temas que están ahora sobre el tapete y que resultan de mucho interés para los latinoamericanos.

También resultó interesante conocer detalles sobre la economía cubana: las etapas por las cuales se ha movido, dónde está ahora, cuáles son los planes que tiene; aspectos bien interesantes que forman parte del aporte particular de cada país.

SWIFT es una plataforma básica para las comunicaciones, como lo han comprobado los países europeos, permite la inversión de los grandes bancos y posibilita que al venir a nuestros países pueden emplear los softwares que emplean en otras partes del mundo, y "hablar el mismo idioma", con costos mínimos.

Esa es una ventaja bien importante. Todos los países europeos con plataformas privadas, como Francia, Alemania y la propia Suiza, la han eliminado para ir a la plataforma SWIFT. Recordemos, además, que en esa plataforma se mueve el euro.

El año pasado implementamos en Venezuela el primer grupo de usuarios cerrados de SWIFT en América Latina, con la autorización del board. Ello tiene la



ventaja de que pueden ingresar personas participantes en el mercado financiero, aunque no sean bancos, a los cuales se les permite hacer transacciones con el banco central.

Ahora no sólo los bancos, sino también las instituciones de ahorro y préstamo, instituciones especiales, tienen acceso al banco central, y pagos de alto valor que antes se hacían vía télex o por teléfono, se hacen con mucha mayor seguridad vía SWIFT.

En 1999 transmitimos alrededor de 950 mil mensajes, en tanto hasta mayo de este año tenemos ya 850 mil mensajes. Para hacer una comparación: mandar un mensaje SWIFT en Venezuela cuesta tres veces menos que enviar una estampilla de correos.

Discurso de Francisco Soberón, Ministro Presidente del Banco Central de Cuba, en la clausura del V ELUS

Estimados participantes de este evento:

Ha sido para nosotros un gran honor que este V ENCUENTRO LATINOAMERICANO DE USUARIOS DE SWIFT se haya realizado en nuestro país.

Este evento tiene para el sistema bancario cubano un especial significado por celebrarse precisamente en este año 2000, en el que se cumple el 50 Aniversario de la banca central en Cuba. Estamos muy agradecidos de la ayuda de todos los que han trabajado para hacerlo realidad, y muy en particular, del Grupo Latinoamericano de Usuarios del SWIFT que tan decididamente lo ha apoyado.

Diez años han transcurrido desde que nuestro país se incorporó a la red de SWIFT, con un magnífico esfuerzo de nuestros técnicos y especialistas para elaborar nacionalmente el software adecuado, cuya adquisición se nos prohibió como una consecuencia más de la criminal guerra económica que los EE.UU. libran contra nuestro país desde hace más de 40 años. Afortunadamente, la inteligencia y voluntad de nuestros especialistas pudo más que las acciones de los EE.UU. para acosar y aislar a nuestra nación. El software elaborado en Cuba pasó exitosamente las exigentes pruebas para permitirnos conectarnos a la red, convirtiéndonos, además, en vendedores de este producto registrado en los listados de SWIFT.

Durante estos diez años se ha garantizado un trabajo serio y eficiente, acorde con las exigencias de una red como SWIFT, que hoy agrupa a 189 países y más de 6 700 instituciones bancarias en todo el mundo.

En los últimos cinco años de esa década, ha tenido lugar un reordenamiento en el sistema bancario cubano, que ha traído como resultado la total automatización de todas sus operaciones. Para esto, fue necesario introducir en las sucursales bancarias más de 12 500 computadoras y entrenar a más de 13 000 trabajadores.

Además, se produjo una reorganización institucional como resultado de la cual el país cuenta hoy con un banco central, 8 bancos comerciales, 14 entidades financieras no bancarias y 17 oficinas de representaciones de entidades financieras extranjeras.

Todos los bancos y entidades financieras no bancarias del país, operan hoy con rentabilidad y bajo una rigurosa supervisión basada en los principios básicos de Basilea para una supervisión efectiva.

Tanto el banco central, como siete de los ocho bancos comerciales se encuentran incorporados a la red SWIFT.

Cuba es una isla de economía abierta, cuya dependencia del comercio exterior nos obliga a brindar servicios bancarios internacionales ágiles y seguros.

Esto quiere decir, que nuestro sistema bancario tiene que estar preparado para aceptar con éxito los retos que la creciente integración de nuestro país a la economía mundial nos impone. Utilizar los medios más modernos para realizar las transacciones financieras, ha sido justamente uno de los objetivos

de este proceso de reordenamiento del sistema bancario en nuestro país.

En tal sentido, hemos conocido con satisfacción que fue precisamente Cuba el país latinoamericano de mayor crecimiento en el tráfico de mensajes y el tercero en el mundo en 1998. Esto es una consecuencia del proceso de recuperación económica que está teniendo lugar en nuestro país en los últimos años, después del terrible golpe que significó para nuestra economía la desaparición de la URSS y el recrudecimiento de la guerra económica de los EE.UU.

Aunque no me ha sido posible participar con Uds. en las sesiones de trabajo, me han informado sobre las interesantes conferencias que se han analizado, relacionadas con el desarrollo y perspectivas de la red, tanto para nuestra región como para el mundo en general. Hemos constatado con mucho interés cómo se va llevando a cabo la entrada a lo que SWIFT denomina la Nueva Generación de Productos y Servicios, dirigida a tres grandes objetivos: brindar mayor calidad en los servicios, ofrecer un más adecuado soporte técnico e introducir nuevos productos y nuevas tecnologías.

Conoció que también se trató sobre algunas importantes aplicaciones como es, por ejemplo, BOLERO, que de un ambicioso proyecto hace dos años, ya en el mes de septiembre de 1999 se convirtió en una realidad. Esta iniciativa provee una plataforma para una transferencia electrónica segura de la documentación comercial que involucra a exportadores, importadores, transportistas, agencias de seguro, autoridades portuarias y bancos. No tengo dudas que este proyecto será una significativa contribución al desarrollo del comercio electrónico y nos unimos a todos aquellos interesados en llevarlo adelante.

Otra aplicación que también consideramos de indudable valor, es la que se refiere a las soluciones que brinda SWIFT a los sistemas domésticos de pagos y valores.

Podemos decirles que esta aplicación nos resulta de particular interés en estos momentos, al encontrarnos enfrascados en la elaboración de un sistema de pagos en tiempo real que será un nuevo paso de avance en nuestros esfuerzos por lograr la mayor eficiencia, seguridad y dinamismo de nuestra actividad financiera.

Quisiéramos agregar que actualmente más del 50% de nuestra red bancaria se encuentra interconectada electrónicamente y pretendemos, a más tardar en el año 2001, culminar la interconexión del 100%, lo cual nos dará la posibilidad de implementar este proyecto.

Se tuvo, además, la oportunidad de analizar los nuevos Standards de SWIFT, las novedades en el servicio técnico y en la capacitación.

Todos estos avances de SWIFT son un reflejo del imponente desarrollo que han tenido en los últimos años la informática y las telecomunicaciones, abriendo nuevos horizontes al progreso de la humanidad. Sin embargo, no quisiera dejar de mencionar que, con independencia del interés y expectativas que despierta todo este impresionante avance tecnológico, se abren

también nuevas interrogantes e, incluso, preocupaciones en cuanto a cuál podrá ser su impacto en la tremenda brecha tecnológica que hoy separa a los países del tercer mundo de las naciones más ricas.

Al respecto, no debe olvidarse que los países desarrollados, con aproximadamente el 15% de los habitantes del planeta concentran el 88% de los usuarios de Internet. Por otra parte, solamente en los EE.UU. hay más computadoras que las existentes en todo el resto del mundo.

Igualmente preocupante es que el 99% del gasto mundial en tecnología de la información corresponde a sólo 55 países. La pregunta obligada es: ¿Servirán todos estos nuevos medios para acortar esta brecha entre países ricos y pobres o para ampliar aún más la extraordinaria distancia que hoy nos separa tanto en el terreno social como en el económico? Por el momento las preocupaciones son más que justificadas.

Por otra parte, este Encuentro ha resultado también un marco propicio para tratar algo tan importante como es la lucha contra el lavado de dinero.

Sobre este asunto puedo decirles que paralelamente con el proceso de reorganización de nuestro sistema bancario, fuimos elaborando y poniendo en práctica detalladas disposiciones y rigurosos sistemas de control para garantizar que el sistema bancario cubano no pueda ser usado en función de los movimientos ilícitos de capitales, ni de ninguna otra actividad criminal.

Un comentario adicional sobre este problema es que las acciones para enfrentarlo no deberían sólo dirigirse a los paraísos fiscales y otros lugares donde se produce el lavado de dinero, sino también a los prósperos mercados de la droga en las grandes ciudades de los países más ricos, verdaderos escenarios de muchas de las actividades criminales de mayor envergadura, pues es allí precisamente donde se encuentra la raíz del problema.

Estimados invitados:

Consideramos que se realizó un magnífico



Encuentro en el que además de la alta profesionalidad que tuvieron las presentaciones, se manifestó la fraternidad y colaboración entre todos los participantes.

Espero que también hayan tenido la oportunidad de conocer algo de nuestro país en este breve periodo de tiempo en que ha durado el evento. Algunos de ustedes, tengo entendido que se quedarán unos días más con el objetivo de conocer con más profundidad las diferentes regiones de Cuba.

Nos es muy grato la designación de la hermana República Bolivariana de Venezuela como sede del próximo evento. Felicitamos a la delegación de ese querido país por haberse hecho merecedora de este honor.

Quiero reiterarles el agradecimiento y expresarles que sus amigos cubanos estaremos siempre muy contentos de volverlos a recibir en nuestro país.

Como cubano, quisiera agregar que esta clausura tiene lugar en un momento de gran regocijo para nuestro pueblo: Después de una intensa lucha, hoy regresará a nuestro país un niño cubano que había sido injusta e inhumanamente retenido en los EE.UU. por más de siete meses. Permítannos compartir con todos ustedes esta inmensa alegría.

Muchas gracias.



COMO UN TRAJE HECHO A LA MEDIDA

Entrevista a Ivaniosky Matos Torres, presidente del Banco Metropolitano

Las sustanciales reformas y cambios operados durante los últimos años en la economía cubana demandaron y condicionaron la reestructuración del sistema bancario, y sentaron las bases para un proceso de modernización aún en curso.

Fruto directo de esos nuevos tiempos es el Banco Metropolitano (BM), llamado a desempeñar un papel verdaderamente particular en el ámbito nacional. Así lo confirma Ivaniosky Matos Torres, su presidente, quien accedió a revelar logros y aspiraciones para los lectores de la Revista del Banco Central de Cuba.

¿Cuáles son las raíces del Banco Metropolitano?

El BM surgió hace cuatro años como parte de la reestructuración del sistema bancario. Con anterioridad, funcionaba como Sucursal Internacional del Banco Nacional de Cuba (BNC). En aquellos momentos circulaba en el país una sola moneda, la nacional, y la ley penalizaba la tenencia de divisas por particulares.

Las personas naturales y jurídicas con licencia para operar con divisas podían abrir sus cuentas en esa sucursal, donde estaban radicadas las cuentas del cuerpo diplomático por concepto de recaudaciones consulares, así como las cuentas particulares de las personas extranjeras acreditadas temporal o permanentemente en el país.

Nuestro banco surge en junio de 1996 como una sociedad constituida por acciones y desde el primer momento iniciamos las publicaciones auditadas de nuestros libros.

El nombre de la institución responde a la intención de llegar a consolidarnos como banco de la metrópoli, de la ciudad, y nuestra aspiración es lograr que todos hallen en nosotros ese espíritu refinado de una urbe cuatricentenaria.

Dentro del sistema bancario del país estamos llamados a ofrecer servicios especiales, y ser algo así, diríamos, como una banca privada, muy personalizada.

A pesar de la apertura de nuevas oportunidades bancarias en la isla, nuestro segmento de clientes continúa siendo el de los diplomáticos y un círculo de personas tanto extranjeras como nacionales para las cuales es necesario extremar la calidad del servicio.

En la actualidad, en nosotros deposita su confianza no sólo aquel grupo de personas del inicio —que en su mayoría mantuvieron sus depósitos personales—, sino un amplio grupo de nuevos clientes que han acogido este banco como el suyo.

¿Cuáles otros rasgos definen al BM?

Entre las características particulares de nuestra institución figuran también términos y condiciones exigentes. Por ejemplo, el monto exigido para abrir una cuenta es superior al

estipulado en otros bancos también de servicios o comerciales que captan pasivos de la población.

Tanto en la Oficina Central — radicada en una bella edificación en la Quinta Avenida del reparto Miramar —, como en la sucursal establecida en la calle Línea, en el Vedado, contamos con salones dedicados a recibir clientes distinguidos, donde se les ofrece una atención personalizada, acorde con sus características, y por supuesto, que toma en cuenta su saldo.

Con estos clientes tenemos además otras consideraciones, como pudieran ser tasas de interés preferenciales y menores tarifas de comisiones por concepto de operaciones bancarias.

Por otra parte, el BM ofrece sus servicios más días a la semana que el resto, pues abrimos los sábados, y cuando surgen situaciones especiales, también domingos, como hemos hecho para atender necesidades puntuales de nuestros clientes.

¿Cuáles son los principales servicios y los proyectos futuros más significativos?

Ofrecemos servicio de caja de seguridad, trabajamos con las cuentas corrientes, las de ahorro, las de plazo fijo, y a través del Banco Internacional de Comercio S.A. (BICSA) damos la posibilidad de las cartas de crédito.

Lo hacemos de este modo, debido a que el BM forma parte de un holding bancario presidido por una casa matriz denominada Nueva Banca, dentro del cual BICSA es el banco comercial. A la vez, cuando un cliente de esa entidad requiere algún servicio especial, nosotros lo proveemos.



*Ivániosky Matos,
presidente del BM, revela
satisfacción por los
resultados de 1999.*



¿Qué indicadores financieros muestra actualmente el BM a sus clientes como garantía de seguridad en sus operaciones?

En primer lugar, podemos mostrar los resultados acumulados de nuestra gestión. Al cierre del año 1999 el balance reflejó activos por 87 millones de dólares, préstamos por un acumulado durante el año de 59,7 millones y utilidades antes del impuesto superiores a los tres millones.

En ese, nuestro tercer año natural de operaciones, el total de cuentas de clientes aumentó en un 173 por ciento respecto a 1998.

Estas cifras indican un sobrecumplimiento de las proyecciones iniciales para el período, lo cual atribuimos al exitoso desempeño y a la alta preparación de nuestros empleados y de su equipo de dirección.

Durante el primer semestre de este año prácticamente logramos cumplir el plan total de utilidades, fijado en unos 900 mil dólares, y se incrementó en 447 la cantidad de cuentas de clientes que operan en nuestra institución.

Indudablemente, ese aumento responde a una confianza cada vez mayor en el sistema bancario cubano.

¿Qué utilidades reporta al Banco Metropolitano el empleo de tecnologías de la Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication, INC (SWIFT)?

Cuando comenzamos a operar, en el año 1996 contábamos apenas con cuatro o cinco bancos corresponsales; ahora nos relacionamos con 123 en todo el mundo y con cinco en el país. Para lograr esto fue decisiva nuestra incorporación al SWIFT.

Es un sistema moderno, automatizado, que ofrece seguridad y garantía, y mediante el cual mantenemos actualiza-

das las operaciones de cobros, pagos y transferencias de nuestros clientes.

Se ha facilitado y agilizado el trabajo de los operadores y supervisores, aumentó la confiabilidad y ejercemos un control más exacto, tanto de las cuentas en el exterior como en el territorio nacional, además de que sostenemos una relación más fluida con nuestros bancos corresponsales.

El futuro es ese: el tráfico de información aumenta cada día más, así como la necesidad de comunicarnos con bancos extranjeros.

En ese contexto, SWIFT amplía nuestra gama de posibilidades para ofrecer cada vez un número mayor de servicios a nuestros clientes.

Las ponencias presentadas durante el V Encuentro Latinoamericano de Usuarios SWIFT (celebrado del 26 al 28 de junio), nos muestran que aún aprovechamos muy poco sus ventajas. Personalmente estoy muy satisfecho con el V ELUS. (IMC)

AMARGURA No. 53 UNA FRAGUA DE BANCARIOS

Para responder a exigencias derivadas de las modificaciones que tuvieron lugar durante los últimos años en el sistema bancario cubano, el Centro Nacional de Superación Bancaria (CNSB), inició los cursos de Diplomado en Banca Central, de los cuales egresaron hasta el momento 42 funcionarios.

Esos estudios, introducidos en abril de 1997, dan continuidad al aporte dado tradicionalmente por ese centro al desarrollo de la banca revolucionaria cubana y, por consiguiente, a la economía nacional.

Adolfo Cossío, director del CNSB, explica que a esta institución corresponde la importante misión de preparar a los bancarios para trabajar con la excelencia exigida por el perfeccionamiento bancario en marcha y, en particular, dentro del Banco Central de Cuba.

En primer lugar, -sostiene- debimos hacer un gran esfuerzo para respaldar la introducción masiva de la computación, por lo cual unas 15 mil personas aproximadamente tomaron parte en diversas formas de adiestramiento.

Ante el hecho real de que los funcionarios más experimentados, con edades próximas a la jubilación, se relacionaban fundamentalmente con la labor de banca comercial, surgió la idea de iniciar el Diplomado en Banca Central, sobre la base de un diseño concebido en cooperación con el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericano (CEMLA), expone.

Este diplomado contó con una primera parte dedicada a revisar el funcionamiento de los principales sectores de la economía, a través de la discusión de conceptos de macro y microeconomía, finanzas, balanza de pagos, relación moneda-banca y otras disciplinas, encaminadas a ofrecer un enfoque pragmático de la labor de la banca central.

Un segundo segmento se centró en el estudio de políticas macroeconómicas, con énfasis en la programación financiera, lo cual es en realidad el hilo conductor del diplomado y, por último, los alumnos recibieron clases enmarcadas en las operaciones de un banco central, precisa Cossío.

Participaron 47 expositores extranjeros, nueve



profesores de la Universidad de La Habana y dos del CNSB. En esa primera edición se graduaron 27 compañeros.

Gilma María Rodríguez, subdirectora del centro, indica que con la experiencia acumulada y siempre en coordinación con el CEMLA, se rediseñó el diplomado en algunos aspectos. Fueron tomados en cuenta los resultados de las evaluaciones aplicadas a los alumnos al finalizar el curso y tras seis meses de encontrarse vinculados a las áreas, así como los criterios de los directivos de éstas.

"En la segunda versión aumentó el componente laboral y cambió el sistema de evaluación, se rediseñaron los programas de algunas materias, se incorporaron la contabilidad y la metodología de la investigación, así como técnicas de redacción. De ese segundo curso resultaron graduados 15 estudiantes", acota.

Por la evidente calidad del contenido del diplomado, esas graduaciones causaron un gran impacto en el Banco Central de Cuba.

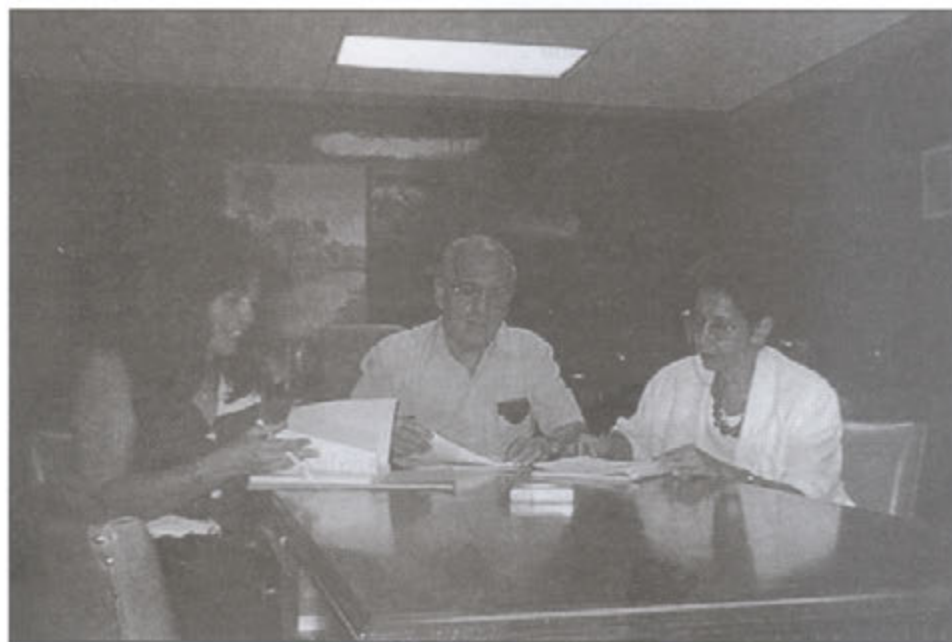
El CEMLA, institución que mayor número de ponentes aportó, asegura que ésta es la única experiencia de este tipo en la región, añade.

También participaron profesores de los bancos centrales de México, Colombia, Chile, Ecuador, Uruguay, Venezuela y Brasil, todos con un alto nivel profesional y seleccionados por su reconocida competencia.

Los directivos del Centro Nacional de Superación Bancaria sostienen que los diplomados pudieron materializarse gracias a la existencia de un convenio aprobado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) dentro del "Proyecto para la Recuperación Económica de la República de Cuba", en el cual participan, además del BCC, los ministerios de Economía, Finanzas y Precios, de Trabajo y Seguridad Social.

Dicho proyecto -puntualizan- prevé el financiamiento de acciones para la superación, así como para la adquisición de equipamiento, lo que contribuye a elevar la capacidad técnica del CNSB.

Bajo esas posibilidades tuvo lugar un tercer



El equipo de dirección mantiene abierta su carpeta de planes. Al centro, Adolfo Cossío, acompañado por las subdirectoras Ana Rosa Sardiñas (izquierda) y Gilma Rodríguez.

diplomado, esta vez dedicado a banca comercial, del cual se graduaron 28 compañeros y que contó con la participación de 12 ponentes de entidades bancarias y financieras de Brasil, agregan.

Además, afirman que son ejecutadas otras acciones de colaboración, entre ellas visitas de funcionarios cubanos a bancos latinoamericanos para realizar intercambios de experiencias.

En el quinquenio recién concluido el centro desplegó una labor muy intensa, materializada en la graduación de casi 2 mil compañeros por año en diversas materias económicas, bancarias, computación e idioma inglés, entre otras.

UNA CASONA LLENA DE HISTORIA

Detrás de una portentosa fachada de piedras, a la usanza de hace casi un siglo y ocupando el número 53 de la calle Amargura, en el casco histórico de la capital cubana, se yergue el Centro Nacional de Superación Bancaria.

En ese mismo local radicó antes, por casi una década, el Instituto Técnico de Finanzas Raúl Cepero Bonilla creado en 1975 para dar continuidad a una obra iniciada mucho antes: la de una escuela fundada el 31 de mayo de 1962 con el propósito de preparar con urgencia empleados bancarios.

Aquellas personas estaban llamadas a asumir aceleradamente las funciones de unos 4 mil trabajadores bancarios que emigraron hacia el exterior durante los primeros años posteriores al triunfo de la Revolución en 1959.

Con el propósito de prepararse para suplir aquella fuerza -tal vez la más calificada de la época-, casi el 100 por ciento de los nuevos administradores de las oficinas bancarias participaron en seminarios y en cursos preparatorios para ingresar en carreras universitarias.

En total, el 80 por ciento de los directivos asistió a cursos ofrecidos por asesores checoslovacos sobre materias económicas y financieras.

Fueron impartidas también clases de idiomas y otras muchas, dirigidas a garantizar que todo el personal bancario alcanzara un nivel de escolaridad de sexto grado.

En 1974 se constituye la Dirección de Capacitación en la Oficina Central del Banco Nacional de Cuba (BNC) -que en aquel momento combinaba las funciones de banca central y comercial-, y se comienzan a impartir cursos para directivos, especialistas y técnicos, en materias financieras y bancarias.

Después del I Congreso del Partido, cuando se definen las líneas económicas del país para el quinquenio, se crean los institutos técnicos de finanzas, adscriptos metodológicamente al Ministerio de Educación y bajo la dirección del BNC.

Esos centros posibilitaron que se graduaran en todo el país más de siete mil compañeros, de modo que se produjo un impresionante salto cualitativo en la preparación de los empleados bancarios.

A la par, varios países del entonces campo socialista acogieron a más de 350 compañeros para estudiar materias financieras de nivel medio superior y a unos 220 en nivel superior, en tanto adiestraron a cerca de mil técnicos y especialistas.

"Si comparamos la composición de la fuerza laboral en 1975 con la actual, vemos que en aquella época sólo el 30 por ciento de la fuerza laboral bancaria contaba con un nivel educacional medio superior y universitario, mientras en estos momentos el 80 por ciento tiene esa preparación escolar", expone Adolfo Cossío.

La tercera etapa de la historia de la superación bancaria posrevolucionaria se inicia en 1985, tras arribarse a la conclusión de que el sistema bancario nacional estaba saturado de personal de nivel medio superior.

Fue suspendida entonces la captación de alumnos para cursar esos estudios y se creó el Centro Nacional de Superación Bancaria.

Surgieron centros filiales en Villa Clara, Camagüey, Las Tunas, Holguín y Santiago de Cuba, y se conformó un sistema de capacitación compuesto por tres vertientes fundamentales:

- Cursos de postgrado o superación profesional y de capacitación en materias básicas relacionadas con el trabajo del banco.
- Seminarios y cursos auspiciados por bancos extranjeros e instituciones financieras internacionales para la adquisición de conocimientos y técnicas de avanzada.
- Estudios en el puesto de trabajo para la solución de dificultades específicas y desarrollo de habilidades.

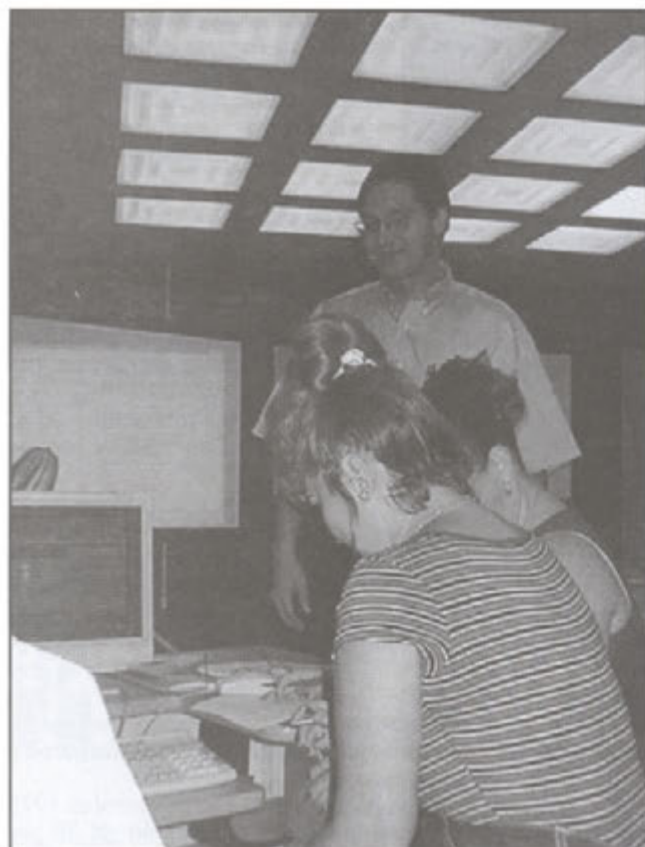
En ese contexto se establecen relaciones muy estrechas con el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericano (CEMLA), la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN), la Asociación Latinoamericana para el Desarrollo (ALIDE), la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA), así como con bancos y agencias internacionales de España, México y otros países.

Entre 1986 y 1996 alrededor de cinco mil personas egresaron cada año de los cursos y seminarios impartidos por el CNSB y sus filiales a lo largo de la isla. Por otra parte, alrededor de 1 500 directivos, especialistas y técnicos participaron en cursos impartidos por instituciones internacionales.

Sólo en puestos de trabajo tuvieron lugar anualmente unas 25 mil acciones de estudios en el sistema bancario, considerando que un empleado podía participar en más de una actividad de capacitación en cada período.

MAS ALLA DE LOS BANCOS

El influjo del CNSB trasciende, sin embargo, los límites del mundo bancario y alcanza la madeja de



El licenciado Edwin Rivera, economista del CEMLA, es uno de los expositores del curso Estadísticas Monetarias y Financieras.

relaciones entre las empresas y entre éstas y sus clientes, a partir de la entrada de la economía cubana en un nuevo contexto internacional y la subsiguiente repercusión interna.

"Dada la falta de experiencia del sector empresarial en el dominio de técnicas modernas para el manejo de las relaciones mercantiles y financieras con el exterior, el presidente del Banco Central de Cuba, Francisco Soberón, orientó diseñar un curso dirigido a ayudar a resolver ese problema", recuerda Cossío.

"Nace así un tipo de curso muy abarcador sobre Relaciones Mercantiles y Financieras Bancarias, impartido en 23 ocasiones, y del cual egresaron 1 129 personas.

"Ese esfuerzo podemos considerarlo como una contribución muy concreta al desarrollo de la economía del país.

"Las encuestas realizadas revelaron un gran interés en torno a las materias impartidas, por lo cual se decidió editar un disco compacto con una gran parte del contenido del curso, acompañada por un glosario de cinco mil términos financieros.

"Unas 10 mil copias de ese disco están siendo distribuidas de forma gratuita en el sector empresarial, las

Entre las personalidades que colaboran con esta casa de estudios figura también el licenciado Ramón González, subgerente del Banco de México.

universidades y organismos de la administración central del Estado".

Adicionalmente, abunda, las empresas disponen de alrededor del 20 por ciento de las capacidades de todos los cursos y se les brindan facilidades para recibir conferencias sobre temas bancarios y financieros, o para elevar la preparación de sus funcionarios en computación o inglés.

En su criterio, el fortalecimiento profesional del sistema bancario en su conjunto impacta directamente en la economía del país, al posibilitar respuestas adecuadas a las necesidades actuales y futuras del entramado empresarial.

OJOS EN EL FUTURO

Adolfo Cossío y su retaguardia: las subdirectoras Gilma Rodríguez y Ana Rosa Sardiñas no han cerrado aún su carpeta de planes; con una renovada energía hablan de lo que está por hacer.

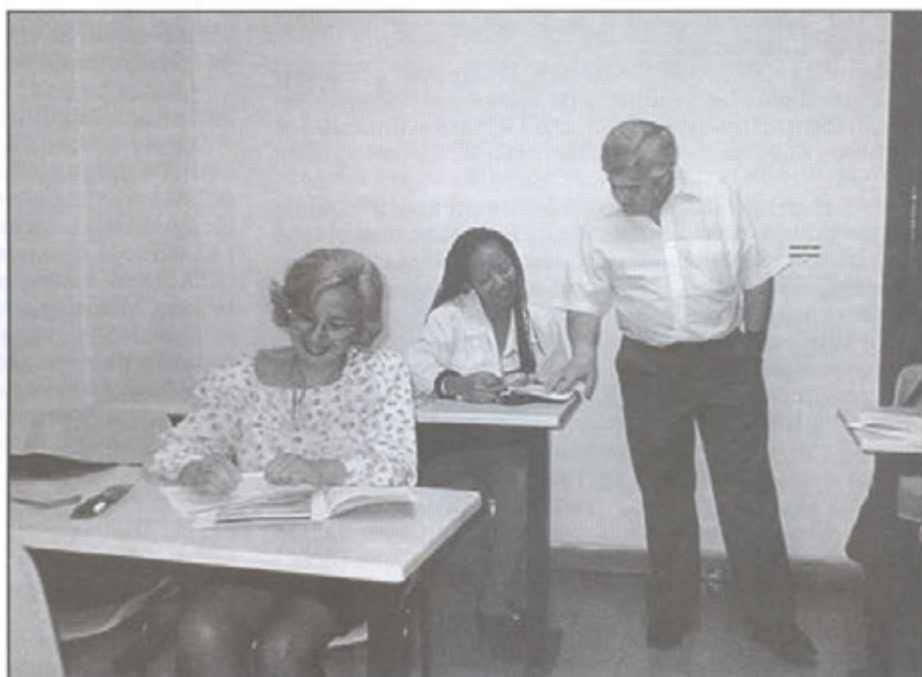
Prevén la entrada en breve en una nueva fase, donde el papel preponderante corresponderá a la determinación de las competencias ocupacionales y profesionales de cada especialista y técnico del banco central.

De ese modo, el CNSB prepara condiciones para ejecutar un diagnóstico de los requerimientos de cada puesto, a fin de determinar las diversas acciones formativas que serán necesarias.

En el tintero quedan, asimismo, los planes de educación a distancia y nuevas formas de aprovechar las ventajas de la introducción de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones. Para ello cuentan con un equipo de producción de videos conformados en su mayoría por personal muy joven y con amplias perspectivas.

Este equipo de dirección está convencido de que todos los sueños que en los últimos tiempos fueron pasando a la lista de realidades, deben mucho a un pequeño colectivo de profesores técnicos y trabajadores en general muy dedicados, interesados en su propio mejoramiento intelectual y entusiasmados con su labor cotidiana.

En palabras del director del centro: "Aquí existe un gran sentimiento de pertenencia y somos muy unidos; es realmente una gran familia que ha tenido la suerte de contar con el apoyo de muchos amigos, y entre ellos el del doctor Luis Alberto Giorgio, subdirector general del CEMLA". (IMC)



LAS GARANTIAS BANCARIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Irma Martínez Castrillón*

Hacer un estudio comparativo de las diferentes garantías que se emiten en el comercio internacional es un asunto complejo y, sin duda alguna, demasiado ambicioso.

Implica, en efecto, que se traten sucesivamente varios temas y no uno solo, ya que sería necesario examinar cada una de las formas diversas que adoptan las garantías emitidas en el comercio internacional.

La existencia de las garantías atestigua, al mismo tiempo, la inseguridad que reina en los pagos internacionales en una época en que los riesgos políticos de los Estados, se añaden a los riesgos comerciales de los compradores.

Las garantías bancarias, objeto del presente trabajo, son muy a menudo los parientes pobres de la negociación comercial y, más particularmente, de sus aspectos financieros. En los contratos firmados entre exportadores e importadores, vienen después de las consideraciones técnicas y de precios, y a veces sólo constituyen uno de los numerosos anexos del contrato, aquél al cual se le ha dedicado menos tiempo y atención.

En la mayoría de los casos, el exportador considera que se trata de una contingencia de técnica bancaria pura, que le concierne poco y que afecta, sobre todo, las relaciones de los bancos entre sí.

Evidentemente, tal consideración es un error: en la esfera de las garantías bancarias el exportador es realmente la persona que da la orden respecto de su banquero, y las estipulaciones de la garantía dependerán, en primer lugar, de la unión de las exigencias de las dos partes interesadas que son: el exportador (persona que ordena la emisión de la garantía) y su cliente-importador (beneficiario de la misma).

Desde este punto de vista, el exportador deberá estar muy consciente de que las garantías pueden ser, al igual que otros aspectos de la negociación comercial, el talón de Aquiles de los acuerdos firmados con su cliente-importador.

En efecto, las garantías pueden reducir o, incluso, eliminar completamente el beneficio esperado de un negocio, ya sea por una protección insuficiente contra las apelaciones arbitrarias que de la garantía pueda realizar su beneficiario, bien a causa de sucesivas prórrogas exigidas por el beneficiario, que aumentarían los gastos bancarios, o bien, por último, en una u otra de estas hipótesis, por los gastos de arbitraje o de justicia que implicarían eventuales litigios.

Es importante estar conscientes de estos peligros, ya que, dado el caso, el banco garante no tendrá más alternativa que

debitar la cuenta de su ordenante. Por consiguiente, conviene, siempre que se pueda, más bien prevenir que tener que lamentar, y negociar con conocimiento de causa.

El presente trabajo tiene como objetivo principal ofrecer una visión panorámica sobre los aspectos principales relacionados con las garantías bancarias y su uso en el comercio internacional, así como lograr una comprensión mayor sobre la importancia que tiene una adecuada negociación de sus textos.

Como es lógico, este trabajo constituye un punto de referencia general a partir del análisis de la teoría, enriquecido por la práctica diaria, con el fin de poder dar una adecuada respuesta a las nuevas y continuas situaciones que van surgiendo en el comercio internacional, cada vez más amplio, más complejo y más dinámico.

DEFINICION, ORIGEN Y PARTES QUE INTERVIENEN

Antes de entrar de lleno en el tema, debemos preguntarnos ante todo ¿cuál es el significado del término "garantía"? Sin lugar a dudas, puede tener varios sentidos.

Una de las formas de aproximarse a un concepto - no es la única, por descontado - es buscar su definición (suponiendo que exista) y examinarla con cierto detenimiento.

El término "garantía" aparece definido en el diccionario enciclopédico Larousse como "responsabilidad asumida por un contratante; fianza, prenda. Cosa que asegura y protege contra algún riesgo o necesidad".

De una forma general, el término mismo de garantía tiene un contenido vago que siempre tiene necesidad de ser precisado. Por ejemplo, cuando un banquero dice a uno de sus clientes "quiero garantías", se entiende por lo general bastante rápido lo que él desea, sin saber qué exactamente. ¿Se trata de caución, de una prenda, de una hipoteca, de una cesión de crédito, etc.?

Los juristas, quienes nos consideramos muy precisos, hablamos de garantía, distinguiendo entre garantías reales, que tratan sobre una cosa como la hipoteca, la prenda, y las garantías personales, que conciernen al patrimonio de una persona, como la caución.

Las garantías aquí contempladas son personales, dadas por personas jurídicas; en el caso de los bancos, sobre su patrimonio.

En la práctica bancaria, la garantía constituye un compromiso del garante de pagar una suma determinada

de dinero y en una moneda concreta al beneficiario, al primer requerimiento de aquel contra la afirmación de que el principal no ha cumplido sus compromisos con el beneficiario.

En un primer momento, para cubrir cualquier riesgo de mala ejecución, los compradores exigieron a sus vendedores que constituyeran depósitos en especies a título de garantía. Para firmar un contrato, el exportador debía, por tanto, hacer que su banco depositara en las cajas del banco del comprador cierto importe a título de garantía.

Por otra parte, el comprador se reservaba igualmente en el contrato comercial firmado con su vendedor, el derecho a retener sobre los pagos a efectuar cierta suma a título de garantía.

El exportador deberá estar muy consciente de que las garantías pueden ser, al igual que otros aspectos de la negociación comercial, el talón de Aquiles de los acuerdos firmados con su cliente-importador.

Está de más decir que este sistema pesaba demasiado sobre la tesorería del exportador, ya que obligaba a las empresas exportadoras a inmovilizaciones de fondos largas y costosas, dejando siempre al importador (comprador) la ventaja de una seguridad cuyo control absoluto poseía.

De esta manera, contribuyendo al desarrollo de las relaciones internacionales, se hizo necesario reemplazar estos depósitos en especie por garantías bancarias. Sin embargo, era necesario que el sistema propuesto en sustitución presentara las mismas ventajas que el primero para los compradores, y esto dio origen a la emisión por parte de los bancos de garantías pagaderas a primera demanda, sobre las que nos referiremos más adelante.

En los casos más simples, las garantías bancarias conciernen, en realidad, a tres participantes:

- El ordenante: es el propio exportador (vendedor o empresario), una de cuyas obligaciones contractuales consiste en suministrar garantías bancarias en favor de su comprador extranjero; por tanto, es él quien "dará la orden" a su banco sobre la emisión de las garantías, en correspondencia con las instrucciones y especificidades que comunique (tipo de garantía, importe, vencimiento, etc.).

- El beneficiario: es el importador extranjero (comprador, maestro de obra o institución que lance una licitación pública internacional) en favor del cual deben expedirse las garantías.

- El garante o banco garante: es el banco del ordenante, encargado de la emisión de la garantía solicitada.

TIPOS DE GARANTIAS

Las garantías bancarias son instrumentos que acompañan contratos internacionales de suministro de bienes de toda clase, de prestación de servicios, de realización de obras y de contratos de préstamos.

Tomando como criterio la finalidad o el objetivo de las garantías, observamos clásicamente tres grandes tipos de garantías bancarias en el comercio internacional: las garantías de oferta o licitación, las de reembolso, reintegro de pago o pago adelantado, y las garantías de cumplimiento.

La GARANTIA DE LICITACION es aquella que pretende asegurar el compromiso de la parte que acude a una licitación, de firmar el contrato de acuerdo con la oferta, si ésta es aceptada.

Este tipo de garantía siempre es exigida cuando la contratación se realiza mediante concurso o licitación. La

finalidad de la garantía de "licitación" aparece en la denominación de otros idiomas con una similar claridad (por ejemplo, Tender Guarantee o Bid Bond en inglés, y Bieturgsгарantie en alemán).

El banco garante se compromete a pagar, a la primera solicitud al beneficiario, todo o parte del importe de la garantía en caso de que el licitador, después de haber sido declarado adjudicatario, rehusara o no estuviera en condiciones de firmar el contrato o de emitir las garantías previstas en el pliego de condiciones.

Los bid bonds se emiten generalmente por importes del orden del 1 al 5 por ciento del importe del contrato.

La GARANTIA DE CUMPLIMIENTO tiene como objetivo prevenir el eventual incumplimiento por el principal (o ejecutor de contrato) de las obligaciones contraídas en el contrato, hasta la fecha o las fechas previstas para el cumplimiento de las mismas.

El objeto de esta garantía puede ser el suministro o la entrega de bienes, la prestación de todo tipo de servicios y la calidad técnica de los bienes e, incluso, por ejemplo, el funcionamiento y el rendimiento técnico de una instalación después de su puesta en marcha, durante el tiempo previsto.

En inglés el término Performance Guarantee o Bond abarca en general todo tipo de obligaciones contractuales. En todo caso, el texto de la garantía debe reflejar si se trata de garantizar el suministro o el funcionamiento del objeto del contrato. Esta garantía se emite, generalmente, por un importe que varía entre un cinco y un diez por ciento del valor del contrato. Resumiendo, puede constatarse que, siendo la finalidad de esta garantía en principio la misma, es decir, prevenir el posible incumplimiento, puede, sin embargo, abarcar obligaciones muy diferentes. Por este motivo esta garantía puede tener características muy complejas.

La GARANTIA DE REEMBOLSO O REINTEGRO DE PAGO tiene la finalidad o el objetivo de asegurar al beneficiario de la misma la devolución de los pagos anticipados por él, en el caso de que el principal no cumpla o no se ajuste a los términos del contrato. Generalmente, estas garantías cubren del cinco al 15 por ciento del importe del contrato.

Este plazo inicial será transferido definitivamente al exportador en la medida de los pagos del contrato, es decir, proporcionalmente a las entregas efectuadas o al avance de los trabajos.

Las garantías bancarias son instrumentos que acompañan contratos internacionales de suministro de bienes de toda clase, de prestación de servicios, de realización de obras y de contratos de préstamos.

NATURALEZA DE LAS GARANTIAS A PRIMERA DEMANDA

En el momento de abordar la naturaleza de las garantías, es importante recordar que antiguamente se acostumbraba a que el exportador depositara su "garantía" en especie.

Una vez constituidos los depósitos en especies, bastaba al comprador, si estimaba que el vendedor no había ejecutado correctamente sus obligaciones, bien tomar simple y llanamente las sumas depositadas en su beneficio, o bien negarse a restituir al vendedor las sumas retenidas a título de garantía sobre los pagos a efectuar, y ello, según la voluntad del comprador.

Por eso, a fin de que el comprador juzgue sólo la buena

o la mala ejecución por el vendedor de sus obligaciones, los bancos han emitido garantías pagaderas a primera demanda del beneficiario, sin que éste tenga que probar, para la ejecución de las garantías, la mala ejecución de las prestaciones por parte de su contraparte comercial.

Por consiguiente, basta con que lo afirme, no tiene necesidad de demostrarlo. Los bancos, en consecuencia, no son jueces y no pueden ser jueces del comprador. Por eso las garantías bancarias son independientes del contrato de base del cual, sin embargo, han surgido.

La naturaleza de la garantía puede explicarse más claramente mediante la comparación con la caución; estos dos tipos de compromisos tienen, en efecto, las mismas partes intervinientes, presentando, uno respecto del otro, diferencias fundamentales.

"Aquel que se presenta como garante de una obligación está obligado, respecto del acreedor, a satisfacer esta obligación, si el deudor no la satisface por sí mismo". (Código Civil Belga, artículo 2011).

Por consiguiente, no existe, propiamente hablando, respecto del beneficiario de la caución, obligación nueva; simplemente hay un tercero que sustituye al deudor principal si éste resulta incumplidor, aceptando la caución la obligación de base en el lugar y grado del deudor principal.

Este carácter subsidiario de la caución tiene dos consecuencias:

"Aquel que se presenta como garante de una obligación está obligado, respecto del acreedor, a satisfacer esta obligación, si el deudor no la satisface por sí mismo". (Código Civil Belga, artículo 2011)

- Para poder manejar la caución, el beneficiario deberá presentar la prueba del incumplimiento del deudor principal.

- Las excepciones (impugnaciones) que el deudor principal puede hacer valer respecto del beneficiario, en virtud del contrato de base, pueden ser invocadas por la caución igualmente.

No hay tal cosa en la garantía, que constituye un compromiso completamente nuevo e independiente en relación con las obligaciones del ordenante hacia el beneficiario; la garantía constituye una obligación suplementaria respecto del beneficiario, distinta de la obligación del deudor principal a la cual se superpone.

En consecuencia:

- No debe presentarse ya la prueba del incumplimiento del deudor principal para poder manejar la garantía; cualquier apelación debe estar simplemente conforme a las modalidades de apelaciones estipuladas en la propia garantía.

- Las excepciones oponibles al beneficiario por el ordenante, en virtud del contrato comercial, no pueden ser invocadas por el garante.

Esta separación neta entre la obligación principal y la garantía da a esta última su carácter abstracto en relación con el contrato comercial.

Ese carácter abstracto e independiente de las garantías en relación con los contratos comerciales es realmente el elemento fundamental del mecanismo de este tipo de compromiso.

Por otra parte, en este caso se trata de una similitud suplementaria con los créditos documentarios, que son también "transacciones distintas de las ventas u otros contratos comerciales".

Además del hecho de que este carácter abstracto proviene, como ya se ha visto, de la naturaleza misma del compromiso, se verá frecuentemente reforzado por cláusulas del texto de garantía que explican esta abstracción, estipulando, por ejemplo, que toda apelación deberá aceptarse, no obstante cualquier impugnación formulada por cualquiera de las partes.

Se comprenderá que con el objetivo de evitar cualquier ambigüedad entre las nociones de garantía y de caución, los bancos tratan de eliminar de los textos cualquier imperfección que pudiera implicar la confusión sobre la naturaleza exacta de los compromisos suscritos.

El carácter incondicional de las garantías se deriva ampliamente de lo anterior; muy a menudo, la incondicionalidad se reforzará estipulándose expresamente en el texto de la garantía.

No hay pues más que franquear la última etapa, precisando que la garantía es "apelable a primera solicitud", es decir, que toda apelación debe aceptarse sin demora. Esta última exigencia confiere a la garantía su carácter de liquidez.

Es necesario recordar, en efecto, que las garantías reemplazaron inicialmente los depósitos monetarios. En la medida en que las garantías reemplacen estos depósitos de fondos, es lógico exigir que las apelaciones eventuales den lugar a un pago inmediato, sin que el banco garante tenga que verificar la justeza o no de la solicitud del comprador, o comprobar si el vendedor realmente incumplió sus obligaciones.

Resulta que el alcance de las obligaciones que se derivan de la garantía no puede precisarse más que por el texto de la propia garantía. Por consiguiente, se entiende el interés de una redacción tan clara y precisa como sea posible: podrán evitarse muchos litigios posteriores mediante el cuidado que se brinde a la elaboración de los textos.

LAS STAND-BY LETTERS OF CREDIT

El lazo de filiación entre las stand-by letters of credit y el crédito documentario y las garantías documentarias es un lazo de filiación ilegítima. Las stand-by letters of credit, desarrolladas por la práctica, han terminado por imponerse en el derecho, burlando el mismo.

Para una mejor comprensión de estas afirmaciones, examinemos el origen y la naturaleza de estos instrumentos usados en el comercio internacional. El origen de las stand-by letters of credit muestra bien que, desde el comienzo, burlan el derecho. La gran ambigüedad de las stand-by es que fueron creadas para desviar la ley. Más tarde, su ambigüedad original se ha vuelto más depurada, ya que tienen un doble objetivo.

La utilización de éstas como un instrumento que reemplaza las garantías bancarias, es una práctica esencialmente norteamericana. Desde el siglo pasado, la reglamentación bancaria vigente en los Estados Unidos prohíbe a los bancos garantizar los compromisos de un tercero.

Ante la imposibilidad de emitir garantías clásicas, los bancos norteamericanos han inventado presentar, a pesar de todo, a su clientela el mismo servicio en otra forma. Efectivamente, es bajo la forma de stand-by letters of credit que los bancos norteamericanos emiten sus garantías.

Una stand-by letter of credit es una carta de crédito normal utilizada con un propósito específico. La palabra "stand-by" (contingente) describe el objetivo más que la naturaleza legal del instrumento. Estos instrumentos prevén garantía contra incumplimiento.

Reguladores y cortes de los Estados Unidos han tratado de encontrar una definición para las cartas de crédito contingentes. El propósito fundamental de estos intentos ha sido el de ubicarlas en una categoría jurídica ya existente, sin crear otras nuevas.

Las stand-by contempladas como garantías de pago se asemejan hasta el punto de confundirse, al crédito documentario, pues al igual que éste:

- se expiden por orden del comprador en favor del vendedor;
- se refieren a la integridad del precio a pagar; y por último,
- son garantías de pago sin ser, contrariamente al crédito documentario, un medio de pago.

Visto desde este ángulo, la simple y única diferencia de las stand-by con respecto al crédito documentario es que no constituyen un medio de pago normal, sino un medio de pago eventual, es decir, sólo se utilizarán, en caso de necesidad; se mantienen, de cierta forma, en reserva (en "stand-by") para el caso de que su beneficiario tuviera que recurrir a las mismas, debido a un incumplimiento por parte del ordenante.

A riesgo de simplificar un poco la realidad, se puede decir que las "stand-by letters of credit" son garantías introducidas en una forma particular.

La similitud con los créditos documentarios no se limita, por otra parte, a un problema de estructura solamente, ya que las stand-by letters of credit están sujetas a las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (RUU) de la Cámara de Comercio Internacional; la revisión de 1983 de las Reglas y Usos Uniformes hacía mención explícitamente por primera vez a las cartas de crédito contingentes o stand-by.

A riesgo de simplificar un poco la realidad, se puede decir que las "stand-by letters of credit" son garantías introducidas en una forma particular.

Debemos en todo caso destacar que como garantías que son, mantienen dos de los elementos importantes que las caracterizan: su carácter abstracto y el alcance de los compromisos que implican están determinados únicamente por el contenido de su propio texto.

ASPECTOS A NEGOCIAR EN UNA GARANTIA BANCARIA

En varios momentos hemos hecho referencia a la importancia de una adecuada negociación del texto de las garantías bancarias para llevar a feliz término la renegociación comercial.

He de confesarles que después de algunos años de abogado de banco, cada vez que me enfrente con la redacción de una garantía, me asaltan dudas sobre el exacto empleo de los términos y encuentro dificultades para que el documento no sea legible sólo para un profesional del derecho y, especialmente, para un juez o tribunal, si finalmente hay que acudir a ellos, sino también para quien lo suscribe.

En esto último hay mucho de cortesía, pero no poco de utilitarismo.

Cuando un documento es confuso en su redacción o en las expresiones que en él se utilizan, fácilmente puede volverse contra su redactor y perder toda su finalidad práctica.

En algunas legislaciones y también en la jurisprudencia se manifiesta que la interpretación de las cláusulas oscuras de un contrato no deberá favorecer a la parte que hubiere ocasionado la oscuridad.

Tratando con bancos o con compañías de seguros que son, por así decirlo, los emisores natos de garantías en el comercio internacional, no hay duda de que cualquier defecto por oscuridad se volvería automáticamente en contra suya, pues existe la fundada presunción de que son ellos los que redactan los documentos que han de firmar clientes, hasta el punto de que muchos de estos documentos están impresos y se convierten, en algunos casos, en lo que la doctrina jurídica llama "contratos de adhesión".

Las obligaciones de los bancos son de orden metajurídico. Advertir a su cliente, al tiempo de celebrar la operación, de los riesgos que comporta, y en su caso, de sus instrumentos correctores. Conviene advertir que la primera tarea de todo profesional es una rigurosa calificación jurídica a la vista del texto de la propia garantía, ya que en numerosas ocasiones la protección viene dada por los términos en que esté concebida. No obstante, debe tenerse en cuenta la necesidad de realizar tal calificación no sólo a la vista de dicho texto, sino del contrato comercial de que se trate.

La concordancia de las estipulaciones contractuales relativas a la garantía y el texto de la misma, es una elemental medida de prudencia.

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto se hace imprescindible dedicar espacio a aquellos aspectos del texto de las garantías a los que debe prestarse atención especial por parte de los negociadores. Particularmente deberá especificarse:

1.- Límite máximo de responsabilidad que asume el garante.

La obligación quedará expresada en un importe fijo de dinero o el porcentaje de un determinado precio o valor.

En este sentido, no debe olvidarse que la emisión de una garantía bancaria implica para la institución bancaria garante la creación de un pasivo contingente que, independientemente de que le asista al garante posterior a la ejecución del pago, si llegara el caso, el ejercicio de la acción de regreso contra su cliente (deudor principal), siempre debe conocer con exactitud hasta dónde está asumiendo la obligación como garante.

2.- Validez de la garantía. Bien puede ser válida desde la fecha de su emisión, o fijarse en su texto en el momento a partir del cual se considerará válida.

En la práctica, por poner un ejemplo, cuando se requiere la emisión de una garantía de reembolso o pago adelantado, o cuando estamos en presencia de algún prefinanciamiento, usualmente se solicita emitir la garantía antes de que se haya hecho efectivo el pago o prefinanciamiento en cuestión, por lo que para evitar el ejercicio de acciones de reclamación bajo la garantía sin que medie el pago en efectivo, en el texto de la garantía se vincula la entrada en vigor a la realización efectiva, por parte del beneficiario de la misma, del pago que se prevé, e inclusive, por lo general, se especifica en el texto el número de cuenta del ordenante a la cual debe ser acreditado dicho pago.

Cuando en el texto de la garantía se omite especificación alguna relativa a la entrada en vigor, la práctica bancaria internacional considera que la garantía es válida desde el momento en que se emite.

El término o plazo por el cual la obligación del garante estará vigente se encuentra estrechamente relacionado con la obligación principal que se garantiza, concediéndose usualmente como máximo treinta días posteriores a la fecha en que debe cumplimentarse la obligación por el deudor principal a tenor del contrato comercial, para ejercer cualquier reclamación.

3.- Plazo límite para la ejecución.

Como observamos anteriormente, todas o casi todas las garantías están sujetas a un plazo de caducidad convencional para evitar que el garante quede ilimitadamen-

te sujeto a una reclamación.

La reclamación, por tanto, debe realizarse durante el plazo de vigencia de la garantía, expresamente indicado en su texto.

4.- Devolución del documento de garantía.

En el documento debe especificarse cuándo cesa la responsabilidad del garante bajo los términos y condiciones establecidos en la garantía, y en ese momento deberá considerarse nula y sin efecto legal alguno, debiendo cancelarse y devolverse al banco emisor.

La importancia que representa que aun establecida la fecha de expiración, se exija la devolución de la garantía, se fundamenta en que existen legislaciones nacionales (en Marruecos, Siria, Turquía, etc.), donde se plantean términos independientes a la fecha de validez que se plasme en el texto, por lo que la única salvaguardia contra el riesgo de posibles reclamaciones es la devolución física del documento.

5.- Reducción del valor de la garantía.

Esta cláusula debe estar presente en toda garantía bancaria. De esta manera, la responsabilidad asumida por el banco garante en el momento en que emite dicho documento se reducirá automáticamente en correspondencia con la ejecución del contrato comercial, evitándose de esta manera la ejecución por sumas mayores que las realmente debidas.

6.- Ley aplicable.

Según los usos y costumbres, en caso de que el texto sea omiso en cuanto a la ley aplicable, se considera la ley de la residencia del banco emisor de la garantía.

En general, se aplica el principio de la libertad de elección de ley aplicable, pudiendo permitirse el que el contrato principal y la garantía queden sometidos a leyes diferentes.

El principio que subyace en todas las garantías prestadas en el marco del comercio internacional es la confianza de los eventuales compradores en que el suministrador cumplirá fielmente sus obligaciones. De suerte que la garantía no podrá ser ejecutada en tanto no se produzca el incumplimiento, y éste no resulte acreditado en los términos convencionalmente estipulados.

Frente a estas garantías condicionadas, han surgido con notable vigor las denominadas incondicionales o a primera solicitud o demanda, en la que su ejecución se produce sin que el beneficiario tenga que probar de forma alguna y, en ocasiones, ni tan siquiera que alegar, el incumplimiento del suministrador o vendedor.

La contemplación por la banca de estas garantías es estrictamente monetaria. Su concesión se subordina tan solo a la solvencia patrimonial del ordenante.

Su extensión en la práctica comercial internacional es considerable. Aunque hay varias razones para esta popularidad, en parte no debe olvidarse que la filosofía de la operativa bancaria se acomoda mejor a este tipo de garantías, toda vez que el interés de los bancos es no verse envueltos en las disputas que sobre el cumplimiento se originen entre las partes en el ámbito del contrato comercial.

La contemplación por la banca de estas garantías es estrictamente monetaria. Su concesión se subordina tan solo a la solvencia patrimonial del ordenante.

A dicha contemplación de la garantía como monetaria, otorgándola si hay una adecuada cobertura, se añaden las presiones del suministrador para su obtención. Otro factor también determinante de su propagación es su vocación universalista. Constituyen, con ligeras variantes, unas fórmulas standard que permiten eludir las posibles dificultades

derivadas de la aplicación de los múltiples y distintos ordenamientos jurídicos nacionales relativos a las garantías. Su fundamento no es otro que el obligado cumplimiento por los bancos de sus compromisos monetarios, por depender su reputación nacional e internacional -base comercial de su negocio- del hecho de que hagan frente, sin objeciones y rápidamente, a tales compromisos.

El tráfico mercantil en general exige seguridad jurídica y a la vez un rápido y fácil manejo o uso de los correspondientes instrumentos. Estos dos requisitos también son exigidos en la contratación internacional.

Cuando las dos partes inician negociaciones contractuales de un país a otro es conveniente contactar a tiempo con las dos partes adicionales a la contratación, que son generalmente el banco en el país del principal y la entidad garante en el país del beneficiario. Normalmente sólo la entidad garante

Puede establecerse como exigencia práctica en la prestación de garantías, la necesidad de una sencilla y, sobre todo, clara redacción de los documentos para facilitar su manejo y utilización, y para evitar todo tipo de dudas en las situaciones anómalas para las cuales fueron emitidas.

sabe en su amplitud necesaria si la garantía negociada concuerda con la legislación del país en que reside el beneficiario.

Además, es la postura lógica del banco instructor del principal y del banco garante limitarse a la prestación de la garantía como un servicio en sí, y evitar poder ser involucrado en la interpretación de un contrato totalmente ajeno a su actividad bancaria.

Por consiguiente, puede establecerse como exigencia práctica en la prestación de garantías, la necesidad de una sencilla y, sobre todo, clara redacción de los documentos para facilitar su manejo y utilización, y para evitar todo tipo de dudas en las situaciones anómalas para las cuales fueron emitidas.

Hasta el momento, y pese a su importancia, los trabajos sobre este tema no han cristalizado en normativas definitivamente aprobadas en el seno de instituciones internacionales prestigiosas como la Cámara de Comercio Internacional y la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Rodríguez Azuero, Sergio. *Contratos Bancarios*. 1985.
- 2.- Reeday T. G. *The Law relating to Banking*. 1985.
- 3.- Holden, J. Milnes. *The Law and Practice of Banking*. 1986.
- 4.- UBS Guide to Documentary Transaction in Foreign Trade. 1985.
- 5.- Rowe, Michael. *Guarantees Stand-by Letters of Credit and Other Securities*. Euromoney Publications P.L.C. 1987. Publications P.L.C. 1987.
- 6.- Seminario sobre Régimen Jurídico de las Garantías Contractuales en el Comercio Internacional. Centro de Estudios Comerciales (CECO), Madrid. 1981.
- 7.- *Securities Acceptable to the Lending Banker*. L. C. Mather, Waterlow, L. C. (London). Ltd. 1973.
- 8.- *Trade Financing. Chapter Ten Contract Guarantees and International Bondin Practices*. 1980.
- 9.- Vasseur, Michel. *Garanties Bancaires*. Revue des Affaires Internationales, No. 3. 1990.
- 10.- Jordan A. B. *Guarantee Bonds: Their use in International Contracts*. The International Contract-Law & Finance Review.
- 11.- Pouche, Jean. *Credit Documentaire, Garanties Bancaires, Stand-by Letters of Credit: Une Etude Comparative*. BFCE Actualites. No. 233, julio de 1988.
- 12.- *Uniform Rules for Contract Guarantees*. International Chamber of Commerce. Publication No. 325, Paris. 1978.
- 13.- *Uniform Rules for Demand Guarantees*. International Chamber of Commerce. Publication No. 458, Paris. 1992.

CHEQUE SIN FONDO

Michelle Abdo Cuza*

Apunta una máxima jurídica que "el desconocimiento de la ley no exime de su cumplimiento"; sin embargo, hay veces que hasta la propia máxima resulta ignorada y con frecuencia se realizan conductas delictivas sin saber qué se hace. Es por ello que resulta de vital importancia la divulgación jurídica, no sólo para apereibir a aquellos que sin querer delinquen, sino para algo mucho más importante en cualquier sociedad: evitar los efectos socialmente peligrosos y dañinos que producen esas conductas.

Resulta particularmente alarmante que en el informe del año 1999 de la Central de Información de Riesgos del Banco Central de Cuba, se muestre en comparación con el año 1998 un incremento de entidades que emiten cheques sin fondos.

Estas conductas son en la mayoría de los casos injustificadas a nivel empresarial, pero a nivel social lo son siempre. Es inconcebible que desde el año 1997 esas conductas tipifiquen el delito de estafa sancionado en el Código Penal vigente en nuestro país y, sin embargo, aún están en aumento. ¿Acaso no se conoce que girar cheques sin fondos es estafar?

Delito es toda acción u omisión socialmente peligrosa prohibida por la ley bajo conminación de una sanción penal. No obstante esta definición, como todas las decisiones que toma un tribunal de justicia teniendo en cuenta las características de cada caso en particular y las circunstancias en que se comete un delito, pudiera resultar que una acción u omisión, aun reuniendo los elementos que lo constituyen, carece de peligrosidad social por la escasa entidad de sus consecuencias y las condiciones personales de su autor; en ese supuesto no se considera delito.

Desde que surgió el derecho en los Estados antiguos existen conductas que los gobernantes calificaron como susceptibles de sancionar por lo que representaban para la sociedad. Así surgieron lo que en derecho penal se conoce como tipos delictivos. Esto no es otra cosa que la determinación expresa de cada conducta considerada delito, las acciones que la configuran y las sanciones posibles para el comisor.

La conducta que configura la estafa era denominada

en el Derecho Romano "crimen stellionatus", y los juristas romanos de la época de su surgimiento valoraron para su represión hechos que se caracterizaban por el empleo de la astucia, el engaño o la simulación.

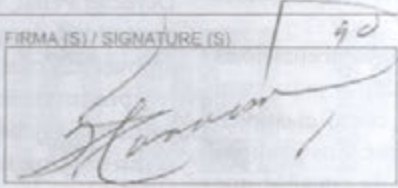
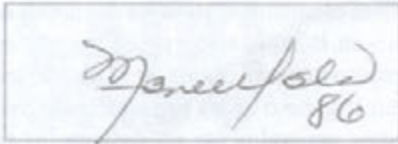
En ese sentido, la voz "stellionatus" se deriva de "stellio-onis" (estelió o salamandra) y así nombraban al reptil dorado, de piel de colores cambiantes según la intensidad de los rayos del sol y los colores ambientales, lo que le permitía confundirse entre las piedras o la vegetación. Los romanos consideraban que de manera similar a estos reptiles actuaban quienes realizaban hechos en perjuicio de la propiedad ajena, valiéndose de argucias o ardides, de falsedades o de otros engaños.

No obstante esa concepción romanista de la estafa, esta palabra proviene de la voz italiana "staffa" que quiere decir estribo, y el diccionario crítico etimológico de la lengua castellana citado por penalistas en sus estudios, concluye que de ella se deriva el verbo "staffare" (perder los estribos, salirse los pies de los estribos), porque al estafado se le deja económicamente en falso como al jinete que queda en esa posición.

En nuestro país los delitos o las conductas que se consideran socialmente peligrosas para nuestra sociedad se exponen en el Código Penal vigente o Ley No. 62 de 30 de diciembre de 1987. Desde esa fecha aparece calificado en su artículo 334.1 el tipo delictivo denominado "Estafa", de la siguiente manera:

"El que, con el propósito de obtener para sí o para otro, una ventaja o un beneficio patrimonial ilegítimo, y empleando cualquier ardid o engaño que induzca a error a la víctima, determine a éste a realizar o abstenerse de realizar un acto en detrimento de sus bienes o de los de un tercero, incurre en sanción de privación de libertad de tres meses a un año o multa de cien a trescientas cuotas o ambas".

Sin embargo, el proceso de reformas que se ha estado desarrollando en la legislación económica, financiera y mercantil de nuestro país, entre las que podemos citar la utilización más frecuente de nuevos instrumentos de pago entre otras razones, impuso la necesidad de adicionar a este tipo delictivo otras conductas que se

		SUCURSAL 6761	No. DE SERIE 00162776	TIP. CH. 005
BANCO DE CRÉDITO Y COMERCIO				
D	M	A/Y	PAGUESE A / PAY TO	
28	6	2000	BASA Serv Automateres	
EL IMPORTE DE / THE AMOUNT OF (EN LETRAS / IN WORDS)				
..Ciento once 68/100 USD. . .				
EN NUMEROS / IN FIGURES				
USD ...111.68..				
CUENTA: 01676136761038		FIRMA (S) / SIGNATURE (S)		
BANCO DE CREDITO Y COMERCIO 6761 -				
GERENCIA				
001-6761-00162776-005-01676136761038				

hacia necesario evitar bajo la conminación de sanciones.

En consecuencia con ello, el 26 de junio de 1997 mediante el Decreto Ley No. 175 "Modificativo del Código Penal" resulta modificado el citado artículo 334, al cual se le adicionan los siguientes apartados:

"4. Incurrir en sanción de privación de libertad de dos a cinco años o multa de quinientas a mil cuotas o ambas, el que a sabiendas:

a) libre un cheque sin provisión de fondos o con provisión insuficiente, o después de haber retirado dicha provisión;

b) libre un cheque retirando la provisión de fondos antes de que el cheque pueda legalmente ser presentado al cobro o antes de haber anulado su expedición por cualquiera de las formas que en derecho proceda.

5. Si en los hechos previstos en el apartado anterior, el culpable abona al perjudicado la cantidad correspondiente al cheque, antes de la celebración del juicio oral, queda exento de sanción."

¿Qué significan estos preceptos? Trataré de hacer una pausa en cada uno de los detalles que tipifican esta conducta para ayudar al lector en su interpretación y lectura.

En primer lugar, es importante conocer que en nuestra legislación penal vigente la estafa es clasificada como un delito contra los derechos patrimoniales, pues se trata de una conducta que ataca la relación económica del hombre con las cosas, sus derechos patrimoniales entre los que se encuentran: los derechos de propiedad, de posesión, de tenencia, los derechos reales (sobre las cosas) y hasta ciertos derechos que surgen de obligaciones entre personas.

Cuando nos referimos a cosas, nos apartamos ya de la tradición romanística que estimaba las cosas corporales como los únicos objetos susceptibles de apropiación, y llegamos hasta los créditos y los productos de la inteligencia que también se favorecen con esta norma represora.

En el segundo plano de esta lectura comentada deben destacarse los sujetos que pueden participar en una estafa, ellos son:

Sujeto activo: Aparece definido en el tipo delictivo como "El que a sabiendas", o sea, el que realiza actos que pudieren configurar la estafa, en nuestro análisis ese acto será librar cheques sin fondo o con insuficiencia de ellos, lo cual debe ser intencional. Este sujeto puede ser cualquier persona que libra consciente y voluntariamente cheques sin fondo o con insuficiencia de ellos y ha querido su resultado, o cuando sin quererlo, prevé la posibilidad de que se produzca y asume este riesgo.

También será sujeto activo aquel que libra un cheque retirando la provisión de fondos antes del transcurso del tiempo establecido por ley especial (60 días) para que el cheque sea presentado al cobro o antes de haber anulado su expedición por cualquiera de las formas que en derecho proceda.

En el primer caso se trata de quien retira la provisión de fondos antes del tiempo legalmente reconocido para la presentación al cobro de estos documentos.

En nuestro país este término aparece regulado para los cheques nominados en moneda nacional en la Resolución No. 20 de fecha 2 de noviembre de 1997, que dispone en su apartado DECIMOPRIMERO que "los cheques que no hayan sido presentados al cobro o depositados en cuenta por sus beneficiarios, el último día del segundo mes siguiente al mes de su emisión, caducan y pierden todo su valor. Sin embargo, los estafadores también deben conocer la última parte de este precepto, la que dispone que aunque el cheque pierda su valor, "no cesa la obligación inicial que dió origen a su emisión", o sea, aun cuando los fondos sean retirados antes de la caducidad del cheque, su obligación de pago se mantiene vigente y puede ser responsable, además de penalmente, por la vía judicial ordinaria, donde responderá por su pago pendiente de cobro y también deberá indemnizar por daños y perjuicios al perjudicado.

En términos jurídicos el vocablo "caducidad" indica el período de tiempo durante el cual tiene vigencia un derecho, en este caso, el derecho al cobro incorporado al cheque. El término prescripción se refiere, en tanto, al período durante el cual es posible ejercitar una acción ante

la vía judicial. En virtud de ello, si un cheque caduca, lo procedente es solicitar la emisión o nueva documentación de la obligación, lo cual será posible durante tres años contados a partir de su vencimiento, según el artículo 950 del Código de Comercio.

Sujeto Pasivo: Es aquel que resulta estafado, o sea, "el que pierde los estribos", es aquel cuyos derechos patrimoniales resultan defraudados. De acuerdo con los diferentes tipos de propiedad que reconoce nuestra Constitución, podrán resultar defraudados derechos sobre bienes propiedad estatal, cooperativa, de instituciones sociales o de masas o propiedad personal.

Otro elemento destacable del delito de estafa, el cual no es ajeno en la legislación penal vigente en nuestro país, es el elemento material que exige el tipo delictivo, como el empleo de un engaño o ardid capaz de inducir a error. Los Códigos penales generalmente no definen los tipos de engaños que pueden utilizarse, pues la vida es mucho más rica que la más fértil imaginación.

En el caso de la emisión de cheques en las condiciones expuestas, sobre la base de la misma definición de estos preceptos podemos exponer que en un sentido amplio la interpretación induce a determinar que el ardid está al librar un cheque al beneficiario como medio de pago, haciéndole creer que va a recibir el pago cuando en realidad ni siquiera hay fondos disponibles o, lo que es peor, serán retirados antes del vencimiento del cheque.

Sobre la idoneidad del engaño o ardid para inducir a error no existe acuerdo en la doctrina; algunos sentencian que el Derecho Penal no existe para proteger a los imbéciles, olvidando que son precisamente los incapaces quienes deben ser más fuertemente tutelados, y otros concluyen que el engaño es idóneo desde el momento en que se produce el resultado querido por el culpable, que es inducir error en la víctima.

En este delito aparece una peculiaridad que lo distingue de otros y es el hecho de que en ocasiones el que resulta engañado también perseguía una ventaja patrimonial ilegítima. En ese caso, ¿debe recibir tutela penal quien fue víctima de un engaño porque quiso obtener una ventaja patrimonial ilegítima?

Me refiero al ejemplo clásicamente llamado como "el timo

de la guitarra", del delincuente que simula que el instrumento que vende, parecido a una guitarra, fabrica billetes legítimos, es decir, falsifica billetes con tanta perfección que la víctima puede comprobarlo cambiándolos en una institución bancaria.

Es evidente que la víctima ha querido obtener un instrumento para falsificar billetes y cuando comprueba que ha sido engañado porque en realidad el artefacto no sirve para nada, no tiene moral para reclamar la protección penal. En este caso, como en otros donde se evidencia que la víctima perseguía una finalidad ilícita, no es a ella a quien protege el Derecho Penal, sino a la sociedad que no puede permitir la impunidad de quienes pretenden vivir sin trabajar y que aprovechan cualquier oportunidad para utilizar un ardid que les proporcione ventajas económicas, en perjuicio del patrimonio ajeno.

En nuestro país puede suceder que quien recibe el cheque sin fondos, en pago, ni siquiera está autorizado para recibir cobros en moneda libremente convertible, pero de cualquier manera estas circunstancias, como en el ejemplo anterior, no lo deben atemorizar para denunciar la estafa de que fue objeto, pues en realidad hay intereses superiores que resultan dañados y es la propia sociedad, sus relaciones económicas y el sistema de cobros y pagos, al producirse un impago injustificado y limitar el ciclo previsto para la circulación monetaria del país.

Por último, siguiendo el orden de aparición de los elementos del delito de estafa llegamos a la sanción prevista. Puede observarse que este precepto prevé sanciones que dada la naturaleza de los actos sancionados, resultan bastante severas. Sin embargo, a diferencia de otras conductas delictivas, se otorga al infractor la posibilidad de retracto o arrepentimiento hasta el mismo momento inmediato anterior a la celebración del juicio oral mediante el abono de la suma debida.

¿Qué pudo pretender el legislador con esto? Una deducción muy probable es el hecho de que a los legisladores les interesa mucho más prevenir esas conductas que tener que sancionarlas.

En resumen: girar cheques sin fondos es estafar y es sancionado penalmente, sépalo o no el girador.

*** Secretaria del Consejo de Dirección y Directora del Banco Central de Cuba**

		SUCURSAL	No. DE SERIE	TIP. CH.
BANCO DE CRÉDITO Y COMERCIO		1141	20090352	001
D	M	A/Y	PAGUESE A/PAY TO	
13	6	00	FINELSA	
EL IMPORTE DE / THE AMOUNT OF (EN LETRAS / IN WORDS)				
Ciento cuarenta y cuatro 10/100 ==				
				EN NUMEROS/IN FIGURES
				USD 144.10 ==
CUENTA 01114110190006		FIRMA(S) SIGNATURE(S)		
ACAIFNB MINAS				
NOMINATIVO				
001-1141-20090352-001-01114110190006				

LA LOTERIA EN CUBA, UN VICIO DEL PASADO

Bárbara Moreno Mederos*

La palabra lotería proviene del vocablo italiano *lotteria*, y se refiere a un juego de azar público, donde se premian con mercancías, dinero o cualquier otro valor, varios de los números sacados a la suerte.

La mayoría de los historiadores coinciden en que este juego nació en Italia, específicamente en Génova, y es introducido por los italianos en Francia en 1533.

Aunque, según referencias, la lotería existía en España desde 1276, no es hasta 1763 en que fue implantada la lotería del Estado, durante el reinado de Carlos III. En 1769 se emitió la Real Orden de la Lotería de Nueva España (México), cuya organización serviría posteriormente de modelo a la de Cuba.

La creación de una lotería en Cuba fue aprobada por Real Orden de 28 de junio de 1810, a título de ensayo; una Real Orden posterior, de fecha 27 de enero de 1812, apremiaba su inicio. El primer sorteo en Cuba se efectuó el 11 de septiembre de ese mismo año, con dos premios mayores de diez mil y cinco mil pesos; los números premiados fueron el 3 406 y el 3 380, ambos vendidos en Santiago de Cuba.

Los sorteos eran públicos y contaban con la presencia del juez conservador (quien lo presidía), el caballero o regidor de la ciudad, el director, el contador, el fiscal y el escribano; este último era el encargado de formar la lista de los números y premios salientes, la cual se divulgaba por diferentes lugares ese mismo día en la tarde.

Para efectuar el sorteo se disponía de dos máquinas cilíndricas y cóncavas, una para los números y otra para los premios. En imprenta se confeccionaban diez mil números y cincuenta y ocho premios, que se introducían en unos pequeños barrilitos preparados para ello, los cuales se diferenciaban de los números y los premios por su color.

Un día antes de efectuarse el sorteo, estos barrilitos eran introducidos en las máquinas por el juez conservador, el regidor y el director. Para operar las máquinas y extraer los barrilitos, se seleccionaban cuatro niños huérfanos, dos por cada máquina, quienes mostraban a los presentes los números y premios salientes.

Con el propósito de proteger los billetes y previendo cualquier falsificación, éstos contaban con toda una serie de marcas y contraseñas; cada billete tenía el mes, día y año, número de sorteo a que pertenecía, aclarando si era entero, medio, etc., y su precio tenía la firma del director, una contraseña y el escudo de España.

Posteriormente, la lotería, que se había inspirado en la de México, continuó desarrollándose sobre la base de la Ordenanza de la Real Lotería de España, adecuándola a las condiciones de nuestro país. Desde esa fecha la Real Lotería de la Isla de Cuba cambia su nombre por el de Lotería Nacional, el cual llevó por muy poco tiempo, ya que en 1815 vuelve a tomar su nombre original hasta el 30 de noviembre de 1898 en que se realiza el último sorteo de la Lotería Colonial.

Después de varios años de su desaparición, se restablece la lotería en 1903, cuando algunos senadores elaboran un proyecto sobre este juego de azar, el cual fue llevado a la cámara y al senado para su análisis y aprobación. Prestigiosas voces se alzaron combatiendo este proyecto de ley que hacía resucitar este vicio del pasado colonial. Después de un largo debate, el proyecto de ley fue aprobado por la cámara y el senado el 5 de enero de 1905, con 25 votos a favor y 12 en contra. El día 6 el Presidente de la República Tomás Estrada Palma devuelve al congreso la ley y el documento elaborado por él, donde refuta esta absurda idea.

El 20 de febrero de 1909, después de las elecciones presidenciales, se presenta en el 4to. período congresional el nuevo proyecto de ley de Lotería Nacional, el cual fue tomado en consideración en votación nominal, con 60 votos a favor y 10 en contra.

Finalmente fue aprobada la ley el 7 de julio de 1909, segunda de las leyes que oficializa el juego en el período republicano.

La ley que organizó la Renta de la Lotería contempló en el título I una renta pública con el nombre de Lotería Nacional de Cuba y la creación de un departamento anexo a la Secretaría de Hacienda, que sería la Dirección General de la Lotería Nacional, dirigido por un director



general nominado por el presidente de la República, con la aprobación del senado.

Los billetes se dividieron en fracciones de un peso hasta veinticinco centavos, siendo documentos al portador. Los billetes y sus fracciones llevaban estampado en seco el escudo de armas de la República y su valor.

El pago de los premios eran tantos números como los ofrecidos en el plan de sorteo que al efecto se aprobara, distribuyéndose en premios el 70 % del importe total de los billetes que abarcaba cada sorteo.

Los premios también estaban representados por bolas numeradas que iban conformando el importe del premio a recibir, las que en presencia del público también eran colocadas en globo transparente, de donde se le iba dando salida primeramente a las bolas de los números y después a las de los premios; éstos eran leídos en alta voz por niños de la Casa de Beneficencia y Maternidad. También participaban los niños de los asilos de huérfanos de la Patria. Los premios mayores se leían tres veces.

Revitalizada en épocas de mayor crisis social y económica, se convertía en fuente industrial de grandes proporciones, constituía una fuente inagotable de lucro e inmorales, un poderoso instrumento de corrupción política al servicio del presidente de turno.

El último sorteo que se celebró en Cuba antes del triunfo de la Revolución, fue el 31 de diciembre de 1958, pasando así a otra etapa de su existencia.

REVOLUCION

En los primeros años del poder revolucionario la recaudación de los sorteos pasó a integrar los fondos del recién creado Instituto Nacional de Ahorro y Vivienda (INAV), el cual la invirtió en la construcción de casas para el pueblo. Por ser el juego un vicio incompatible con las normas éticas de una sociedad como la nuestra, llegó a su fin con el último sorteo, celebrado el sábado 16 de marzo de 1968.

BIBLIOGRAFÍA

1. Mouriño Hernández, Eva. *El juego en Cuba*. Habana. 1947.
2. Pérez Pérez, Ileana. *La lotería en Cuba*. 1995.
3. I Convención Internacional de Numismática. 1983.

* Especialista en Divulgación y Promoción
Museo Numismático

BANCO CENTRAL DE CUBA

INSTITUCIONES FINANCIERAS Y OFICINAS DE REPRESENTACION INSCRITAS EN EL REGISTRO GENERAL DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS.

BANCOS

TOTAL: 8

- 1) BANCO NACIONAL DE CUBA
- 2) BANCO POPULAR DE AHORRO (BPA)
- 3) BANCO DE INVERSIONES S.A.
- 4) BANCO METROPOLITANO S.A.
- 5) BANCO INTERNACIONAL DE COMERCIO S.A. (BICSA)
- 6) BANCO FINANCIERO INTERNACIONAL S.A. (BFI)
- 7) BANCO DE CREDITO Y COMERCIO (BANDEC)
- 8) BANCO EXTERIOR DE CUBA

INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS

TOTAL: 14

- 1) COMPAÑIA FIDUCIARIA S.A.
- 2) FINANCIERA NACIONAL S.A. (FINSA)
- 3) RAFIN S.A.
- 4) FIMEL (S.A.)
- 5) FINALSE S.A.
- 6) PANAFIN
- 7) FINAGRI S.A.
- 8) CADECA S.A. (Casa de Cambio)
- 9) CORPORACION FINANCIERA HABANA S.A. (CFH)
- 10) FINCIMEX S.A.
- 11) ALFI S.A.
- 12) FINATUR S.A.
- 13) FINANCIERA IBEROAMERICANA S.A.
- 14) INTERHOLDING S.A.

OFICINAS DE REPRESENTACION DE BANCOS EXTRANJEROS EN CUBA

TOTAL: 13

- 1) HAVANA INTERNATIONAL BANK (HAVINT).
- 2) ING BANK
- 3) NETHERLAND CARIBBEAN BANK
- 4) NATIONAL BANK OF CANADA
- 5) BANCO BILBAO VIZCAYA S.A.
- 6) BANCO SABADELL S.A.
- 7) SOCIETE GENERALE
- 8) ARGENTARIA, CAJA POSTAL Y BANCO HIPOTECARIO S.A. (ARGENTARIA)
- 9) FRANSABANK SAL
- 10) BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
- 11) CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE MADRID
- 12) PROBANCA SERVICIOS FINANCIEROS S.A.
- 13) BANQUE NATIONALE DE PARIS

OFICINAS DE REPRESENTACION DE INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS

TOTAL: 4

- 1) CARIBBEAN FINANCE INVESTMENTS LTD: (RGB)
- 2) FINCOMEX LIMITED LTD
- 3) COMMONWEALTH DEVELOPMENT CORPORATION (CDC)
- 4) NOVAFIN FINANCIERA S.A.

BANCO CENTRAL DE CUBA

INSTITUCIONES FINANCIERAS Y OFICINAS DE REPRESENTACION INSCRITAS EN EL REGISTRO GENERAL DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS.

BANCOS

TOTAL: 8

- 1) BANCO NACIONAL DE CUBA
- 2) BANCO POPULAR DE AHORRO (BPA)
- 3) BANCO DE INVERSIONES S.A.
- 4) BANCO METROPOLITANO S.A.
- 5) BANCO INTERNACIONAL DE COMERCIO S.A. (BICSA)
- 6) BANCO FINANCIERO INTERNACIONAL S.A. (BFI)
- 7) BANCO DE CREDITO Y COMERCIO (BANDEC)
- 8) BANCO EXTERIOR DE CUBA

INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS

TOTAL: 14

- 1) COMPAÑIA FIDUCIARIA S.A.
- 2) FINANCIERA NACIONAL S.A. (FINSA)
- 3) RAFIN S.A.
- 4) FIMEL (S.A.)
- 5) FINALSE S.A.
- 6) PANAFIN
- 7) FINAGRI S.A.
- 8) CADECA S.A. (Casa de Cambio)
- 9) CORPORACION FINANCIERA HABANA S.A. (CFH)
- 10) FINCIMEX S.A.
- 11) ALFI S.A.
- 12) FINATUR S.A.
- 13) FINANCIERA IBEROAMERICANA S.A.
- 14) INTERHOLDING S.A.

OFICINAS DE REPRESENTACION DE BANCOS EXTRANJEROS EN CUBA

TOTAL: 13

- 1) HAVANA INTERNATIONAL BANK (HAVINT).
- 2) ING BANK
- 3) NETHERLAND CARIBBEAN BANK
- 4) NATIONAL BANK OF CANADA
- 5) BANCO BILBAO VIZCAYA S.A.
- 6) BANCO SABADELL S.A.
- 7) SOCIETE GENERALE
- 8) ARGENTARIA, CAJA POSTAL Y BANCO HIPOTECARIO S.A. (ARGENTARIA)
- 9) FRANSABANK SAL
- 10) BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
- 11) CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE MADRID
- 12) PROBANCA SERVICIOS FINANCIEROS S.A.
- 13) BANQUE NATIONALE DE PARIS

OFICINAS DE REPRESENTACION DE INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS

TOTAL: 4

- 1) CARIBBEAN FINANCE INVESTMENTS LTD: (RGB)
- 2) FINCOMEX LIMITED LTD
- 3) COMMONWEALTH DEVELOPMENT CORPORATION (CDC)
- 4) NOVAFIN FINANCIERA S.A.