

BCC

REVISTA DEL BANCO CENTRAL DE CUBA

2015/Año 18. N° 2



PC
SERVICIO RECURSOS
NUEVO
DINERO
VIRTUAL
LIBRE
BANCO
ACTUALIZACION
TIC
ANALISIS
PRODUCIR
MONEDA
MERCADO
CAMBIO
ONLINE
VIRTUAL
INTERNACIONAL
NOTICIAS
ACTUALIZACION
ECONOMIA
INFORMACION
INTERCAMBIO
MACRO
PIB
INTERNET
GLOBALIZACION
CONOCER
PRESTAMO



Le invitamos a colaborar

La Revista del Banco Central de Cuba tiene una tirada de 5 000 ejemplares. Se envía a todos los bancos e instituciones del Sistema Bancario y Financiero Nacional, y forma parte del sitio web del BCC en Internet.





SUMARIO

Acontecer

BPA Artemisa-Mayabeque intercambia con empresarios 2
MSc. María Isabel Morales Córdova

El Banco Popular de Ahorro, comprometido con el desarrollo 5
Lic. Guillermo Sirvent Morales

Análisis

Entender la economía, el primer paso 7
Lic. Elizabeth González Ocaña

Las tecnologías de la información y las comunicaciones, y sus desafíos 10
MSc. Ascanio Álvarez Álvarez

Mercado de deuda pública en el contexto de actualización del modelo económico cubano 12
Lic. Anabel Barceló Pérez

Jurídica

La forma de las disposiciones jurídicas (continuación) 17
Dr. Diego Fernando Cañizares Abeledo

Técnica Bancaria

Seguridad en las aplicaciones web bancarias 20
*Ing. Jorge Fonseca Rodríguez,
Ing. Yoan Asdrubal Quintana y
MSc. Rafael Bello Lara*

Estrategia para una mejor gestión y un mayor rendimiento en el sistema bancario 24
Lic. Carlos Alberto Diéguez León

Reglas básicas para una correcta comunicación telefónica 27

Detrás de la Moneda

Abrazo fraternal numismática-filatelia 31
Daniel Vasconcellos Portuondo

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. Los artículos pueden ser reproducidos, citando la fuente.

Comité Editorial: Ana Rosa Sardiñas, Yamile Berra, Arnaldo Alayón, Marlié León, Aracelis Cejas, Katerine Aliño, Marta Lussón, Adolfo Cossío, Gustavo Roca, Mercedes García y Benigno Regueira.
Coordinadores: Guillermo Sirvent, Banco Popular de Ahorro; Jorge Luis Rey, Banco de Crédito y Comercio; Yelegni Fernández, Banco Metropolitano; Niurka Torriente, Banco Exterior de Cuba; Anisia Angarica, CADECA; Gretel de la Caridad Torrens, Banco de Inversiones; Ileana González, Compañía Fiduciaria.

Editora: María Isabel Morales Córdova. maribel@bc.gob.cu

Corrección de estilo: Carmen Alling García. carmen@bc.gob.cu

Diseño: Ariel Rodríguez Pérez. graphik.cu@gmail.com

Encuéntrenos en Internet: www.bc.gob.cu.

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

BPA Artemisa-Mayabeque intercambia con empresarios

MSc. MARÍA ISABEL MORALES CÓRDOVA*

El Banco Popular de Ahorro en Artemisa y Mayabeque entregó un regalo muy especial a los empresarios que conforman su cartera de clientes, así como a otros que todavía no lo son, incluidos representantes de nuevas formas de gestión no estatal, al propiciar un encuentro de trabajo en el Hotel Nacional de Cuba, que puede considerarse histórico por congregar en un mismo salón los intereses y las preocupaciones de la banca, la academia y de los representantes de las actividades económicas más importantes de ese territorio del occidente del país.

Jesús Rodríguez Brito, director territorial del BPA, explicó que el propósito de esta iniciativa, que esperan regularizar, es unir esfuerzos en pos del desarrollo de Cuba y crear el ambiente propicio para pensar y trabajar de conjunto en la búsqueda de soluciones factibles y viables para enfrentar los obstáculos que hoy se presentan en el camino hacia la implementación del nuevo modelo económico; y todavía más: la intención es anticiparse, tomando como paradigma las palabras de Fidel: "A veces en una Revolución hay que hacer, incluso, hasta el papel de profetas y adivinar, con mucho tiempo, qué es lo que va a ocurrir para pensar en soluciones alternas".

El Doctor en Ciencias Económicas, Francisco Borrás Atiénzar, en representación de la academia y de la Asociación Nacional de Economistas de Cuba, de la cual es vicepresidente, impartió una conferencia acerca de los retos y oportunidades de la alianza banco-empresa en las nuevas condiciones de la economía cubana.

A juicio de Borrás, entre los principales desafíos que la actualidad pone ante los empresarios, figura reconocer el papel protagónico de las finanzas en la administración de la empresa, la importancia de la generación de valor como criterio fundamental de eficiencia y la necesidad de pasar a la administración basada en la gestión integral de riesgos, don-

de la planificación y proyección financiera alcanzan una mayor relevancia.

El nuevo reglamento del proceso inversionista, el rediseño del sector empresarial (OSDE- Empresa-UEB), la creación de las juntas de gobierno y su relación con las empresas, así como la unificación monetaria y cambiaria –que saca a flote con más claridad la relación entre precio-costos–, entrañan también retos para los actores económicos, asegurara.

En su criterio, la banca no solo está en condiciones de acompañar al empresariado, sino que esto constituye también una oportunidad de crecimiento para ella. De ahí que ofrece asesoría financiera para la elaboración y discusión del Plan, la evaluación de inversiones, los análisis que se presentan a la



Junta de Gobierno, y para la elaboración y análisis de los estados financieros. Asimismo, está en condiciones de ofrecer financiamiento en forma de préstamos, líneas de crédito simple y líneas de crédito resolventes, así como otros servicios como cartas de crédito, descuentos de letras, *leasing* financiero, *factoring*, *confirming* y fideicomiso.

La banca puede ser un buen acompañante de la empresa en esta nueva etapa, con resultados positivos para ambas partes, pues mientras la empresa alcanza el éxito, la banca logra una mayor solidez, acotó. También precisó que la alianza empresa-banco es un pilar sólido para el desarrollo próspero y sostenible de la economía nacional.

la banca resulta prácticamente imprescindible. De ahí el interés por escuchar de primera mano cuáles son las insatisfacciones y aspiraciones de clientes actuales y potenciales.

Empresarios representantes de sectores tan diversos como el transporte, la generación eléctrica, la construcción, la pesca, la actividad citrícola, entre otros, expusieron su satisfacción por los vínculos con las sucursales del BPA de las cuales son clientes, y refirieron algunas inquietudes acerca del uso de la banca remota, la necesidad de incrementar los pagos mediante tarjetas magnéticas, el monto de los intereses que se pagan por el financiamiento recibido, así como también sobre algunos trámites y docu-



Las empresas, a su vez, demandan una banca más rápida, capaz de realizar mejores operaciones; que aplique las nuevas tecnologías de la información en las transacciones; que consolide el uso de la banca remota, y que pueda adaptar sus servicios al cliente y, de esta forma, ofrecer una atención personalizada.

Financiando el desarrollo

Sin abandonar su tradicional cartera de clientes de personas naturales, el BPA ha ido avanzando en la captación de empresas y, como ellos mismos dicen, no lo han hecho mal. Ahora, en una nueva coyuntura económica signada por la aplicación de los Lineamientos de la Política Económica y Social de la Revolución y con la actualización del modelo económico en la mira, se abren posibilidades mayores para las empresas cubanas y las actividades productivas que se realizan a partir de formas de gestión no estatal, en las cuales la relación con

mentos que deben presentar para las solicitudes de créditos, y que ellos consideran innecesarios.

Marta Rodríguez, directora de Contabilidad y Finanzas de PESCAHABANA, relata los efectos positivos que ha tenido para ellos el uso de la banca remota y destaca que lograron pasar sin contratiempos al BPA el crédito por más de un millón de CUC, concedido por BANDEC, e incluso negociaron para minimizar los intereses.

Otro cliente, de la empresa de Ómnibus Nacionales, narró también experiencias positivas con la sucursal de BPA que los atiende en función de un financiamiento para capital de trabajo solicitado a ese banco, cuando la empresa requirió hacer los primeros pagos de un contrato en CUC por la compra de ómnibus Yutong. Ese cliente ahora está solicitando un crédito por un millón de CUC.

No obstante su satisfacción, planteó que existen aspectos que se deben revisar en relación con el otorgamiento de créditos, proceso en el que persis-



ten demandas bancarias que ya no tienen sentido, como es el caso de la presentación de documentos de constitución de la empresa, cuando esta ya tiene y muestra su código REU, mediante el cual demuestra estar legalmente inscrita en el registro de empresas. También le causa desconcierto la necesidad de demostrar la factibilidad de una inversión que ya fue aprobada por los niveles superiores a la empresa.

En representación de la Unión Eléctrica –uno de sus clientes VIP–, Charlie Fuentes, de la Termoeléctrica de Santa Cruz, intercambió acerca de la banca remota y su preocupación de que actualmente no emite recibo o comprobante alguno de aportes al presupuesto, como sí hace en el caso de las transferencias. Además, estimó que es necesario que este software permita identificar a quién se le paga, pues con solo una equivocación en un número que se teclee, se le podría estar pasando dinero a otra entidad, lo cual no es posible saber de inmediato, pues ni en el comprobante que emite el sistema automatizado se especifica el receptor. También lamentó la lentitud en la navegación.

Según explicó, los planes de desarrollo del sistema eléctrico nacional demandan una actuación más rápida del banco, donde todavía algunos procesos

demoran demasiado, como es el caso de los trámites de capacidad de liquidez (CL), lo que en ocasiones impacta en la pérdida de oportunidades.

Bárbara Mirabal Aranda, vicepresidenta del Banco Popular de Ahorro, dialogó con los participantes, esclareció dudas y precisó que, sin ignorar la esencia del negocio bancario, es necesario destacar el papel de esta institución en el financiamiento de actividades que son de interés para fortalecer la economía y propiciar el bienestar de la población.

Asimismo, se mostró muy interesada en las solicitudes de financiamiento presentadas al BPA por empresas dedicadas al cultivo de cítricos que, como quedó evidenciado durante esta cita, están implicadas en un programa de recuperación a partir del uso de tecnologías intensivas, demandantes de un gran financiamiento, pero que ofrecen ya resultados positivos en las naciones que las aplican.

Al finalizar el encuentro, fueron entregados reconocimientos al representante de la Empresa de Ómnibus Nacionales, por su seriedad, disciplina y transparencia en su relación financiera con el banco. También fueron estimulados Yorma Rosa Sosa Vítores, gerente comercial de la Sucursal de Guana-jay, y Yurisbel La Rosa González, gerente comercial de la Sucursal Santa Cruz del Norte.

El Banco Popular de Ahorro, comprometido con el desarrollo

Lic. GUILLERMO SIRVENT MORALES*

Sintetizar en unas pocas cuartillas lo realizado en el año 2014 por los más de 9 mil hombres y mujeres que laboran en el Banco Popular de Ahorro, resulta una tarea nada fácil, en tanto fue un ejercicio caracterizado por la elevación incesante de los niveles de actividad. Es cierto que hemos avanzado en los últimos doce meses, pero quedan insatisfacciones que vencer, como se evidenció en las asambleas de balance efectuadas en las provincias y nacionalmente.

Quizás lo más significativo a destacar es el proceso de cambio de mentalidad que ha ido generalizándose entre nuestros directivos y trabajadores, lo que ya se refleja en algunos resultados concretos, que nos van alejando de la concepción de banco perdedor que se había arraigado en no pocos de nosotros.

Por ello, para ilustrar al lector, pretendo auxiliarme de una serie de cifras y magnitudes que hablan por sí mismas. En nuestros 1093 cubículos de caja se pagaron más de 7,6 millones de pensiones y se recibieron más de 5,4 millones de tributos a la ONAT aportados por los trabajadores por cuenta propia. Como se comprenderá, solo por estos dos conceptos, en nuestras sucursales y cajas de ahorro fueron atendidos mensualmente más de un millón de cubanos.

En la red de oficinas del BPA, la más extensa del país, operaron más de 2,7 millones de cuentas de ahorro, y se procesaron 218 mil transferencias monetarias procedentes del exterior, dirigidas a personas naturales.

Nuestros trabajadores mantuvieron el seguimiento y cobro de una cifra de 1,7 millones de créditos sociales otorgados como parte de la Revolución Energética. En este sentido, la recuperación de los créditos destinados a la población alcanzó el 97%, lográndose una disminución del saldo de los créditos de 975 millones de pesos.

Lo mismo hicieron con los 284 mil créditos otorgados en virtud de la Nueva Política Bancaria, concedidos para la adquisición de materiales de construcción y el pago de mano de obra constructiva, así como también para la compra de medios de

cocción. Resulta insuficiente el número de cubículos de caja, pero el espacio físico de que disponen nuestras oficinas no permite su ampliación, por lo que se gestionan por distintas vías nuevos espacios para mejorar el servicio que prestamos.

Requerimos seguir creciendo en la instalación de terminales de punto de ventas (TPV) para poder hacer frente a un servicio que se demanda en mayor medida.

Hemos incrementado el número de centros de trámites de créditos en las capitales de provincias y en otros municipios seleccionados, pero se requiere un número mayor de ellos para poder atender con más rapidez a los solicitantes de créditos.

Nuestra red de cajeros automáticos tuvo una efectividad del 97%, superior a la planificada; y se incrementó hasta 66 las oficinas que brindan servicios de todo tipo, de 8:00 AM a 7:00 PM, de lunes a sábado.

Han sido personalizadas más de 254 mil tarjetas magnéticas, dando preferencia a los beneficiarios de la Seguridad Social, y se implantó el sistema de conducción de clientes en nuestras principales sucursales, que son las que atienden un mayor número de clientes.

Con vistas a ampliar nuestra respuesta a la demanda de servicios en las comunidades, se han incrementado aquellos servicios que prestan las cajas de ahorro, lo que se continuará potenciando; también se habilitó el servicio de banca remota concebido para las empresas y las formas no estatales de gestión, lo que redundará en una menor afluencia de clientes a las oficinas.

Debe señalarse la acción de los más de mil trabajadores por cuenta propia que prestan servicios como gestores-cobradores-pagadores. Ellos pagan mensualmente a más de 74 mil jubilados y pensionados en sus lugares de residencia, e igualmente cobran unas 370 mil amortizaciones de crédito cada mes, lo que también posibilita una menor afluencia de público a nuestras oficinas.

En 2014 el saldo de ahorro se incrementó en más de 2 mil millones de pesos, lo que demuestra

la confianza de la población en el sistema bancario cubano y en la Revolución.

No obstante, los trabajadores y directivos de la institución, pese a los esfuerzos, medidas y acciones referidas, califican de Mal el cumplimiento del objetivo de elevar la calidad de los servicios bancarios, pues la infraestructura con que contamos ha sido sobrepasada por la creciente demanda de productos y servicios de la población en general, y nuestros clientes, en particular.

El Banco Popular de Ahorro se ha enfrascado en un arduo proceso de reposicionamiento en la Banca de Negocios: ya al cierre de 2014 contábamos con una cartera superior a los 5 mil millones de pesos, que contribuyen a fomentar las exportaciones y a la sustitución de importaciones. Este segmento de clientes se continuará potenciando a partir de la calidad y personalización del servicio que les prestemos, y de nuestra obligación de acompañarlos en el esfuerzo por que su gestión incremente la eficiencia.

Nuestra principal insatisfacción es el poco acercamiento que hemos logrado con los cuentapropistas y las cooperativas no agropecuarias (CNA), lo que potenciamos en la actualidad.

Un objetivo de especial significación que sobrecumplimos fue el de las utilidades planificadas, lo que nos llenó de gran regocijo a todos los que laboramos en la institución, y en nosotros se arraiga el principio de incrementar constantemente los ingresos, reduciendo a la par los gastos, para lograr maximizar nuestras utilidades. Debe señalarse que el nivel de utilidades logrado en 2014 enfrentó el reto de 487 millones de pesos pagados por concepto de intereses a los cuentaahorristas (principal partida de gastos del BPA), cifra que sobrepasó lo proyectado inicialmente para ese año.

Todas las direcciones provinciales del BPA lograron utilidades al cierre del pasado año, al igual que la mayoría de las sucursales.

En 2014 se avanzó en la capacitación y superación de cuadros y trabajadores, lo que se potenciará en 2015, pues solo con una fuerza de trabajo altamente calificada podremos enfrentar con éxito los complejos procesos que se desarrollan y los que se llevarán a cabo en la institución, lo cual incidirá en la calidad del servicio que prestamos y en la disminución y erradicación de quejas de nuestros clientes. Esta fundamental vertiente de nuestra labor tendrá un auge mayor con la creación del Centro de Capacitación del BPA y sus filiales provinciales.

Las valiosas experiencias y recomendaciones de los trabajadores y cuadros de todo el país, tramitadas a través de un buzón electrónico destinado para ello, contribuyeron a simplificar y hacer más

operativo nuestro Manual de Instrucciones y Procedimientos, a fin de lograr un equilibrio entre las medidas de control interno y la operatividad del trabajo. Durante el año se recibieron 325 de estas sugerencias, las que fueron analizadas detalladamente por el Comité de Organización y Procedimientos; se implementaron las más convenientes y viables, y se respondió en todos los casos a los proponentes.

Otras muchas tareas fueron asumidas y realizadas con efectividad en 2014, como la consolidación del sistema contable *SABIF.NEF*, lo que se logró a partir de la optimización, el rediseño, la instalación de los módulos y la publicación de versiones, así como del soporte técnico brindado a las sucursales. Lo mismo puede decirse del fortalecimiento alcanzado en seguridad informática, el uso de las redes de comunicación, la actualización de los reglamentos de seguridad y uso de la red.

La lucha contra las ilegalidades, el delito y la corrupción sigue siendo una de las prioridades en la gestión cotidiana del BPA, aspecto en que también se avanza.

En 2014 se cumplió al 100% el plan de auditoría, y se realizaron 19 acciones de control extraplan; se ejecutaron 216 acciones de control de carácter especial, de las cuales 203 lograron calificación de aceptable y satisfactorio; 10 obtuvieron una evaluación deficiente y 3 fueron evaluadas de Mal, cuestión a la que se le presta la debida atención.

El proceso de Balance desarrollado en todo el país ha sentado las bases para asumir los nuevos desafíos que tenemos por delante, pues estamos obligados a hacernos sentir y a comprometernos más con el desarrollo en cada territorio. La eliminación de la dualidad monetaria nos exigirá una mayor participación en el desarrollo económico, a partir de los recursos prestables de que disponemos, incluyendo la activa participación en los análisis de los estudios de factibilidad de las inversiones y en el financiamiento de las mismas.

Nuestro capital humano, que es el principal recurso de la institución, está en mejores condiciones para desplegar esa labor dedicada, eficiente y profesional que nos caracteriza, para materializar mejores resultados, de todo tipo en 2015, y cumplir todas las tareas que se nos asignen.

Existe una firme convicción entre todos los que laboramos en el BPA de convertirnos en banco de referencia entre los bancos comerciales del país, no solo por nuestra amplia red de oficinas y los importantes recursos prestables con que contamos, sino especialmente por la profesionalidad y dedicación al trabajo de sus cuadros y trabajadores.

Entender la economía, el primer paso

Lic. ELIZABETH GONZÁLEZ OCAÑA*

El desenvolvimiento de las sociedades actuales proviene, en gran medida, de la creciente aparición de necesidades humanas en todas las escalas de la vida. Diferentes sistemas sociales se han constituido a partir de imperativos económicos y sobre la base de los intereses grupales que, a su vez, determinan formas de organización y estructuración de lo que hoy se conoce como desarrollo.

Por consiguiente, los procesos de extracción, producción, intercambio, distribución, consumo de bienes y servicios han acompañado nuestra evolución como especie social. Sin embargo, aunque en un momento tuvieron un carácter fortuito, su desarrollo ha estado influenciado por la economía como ciencia social que permite su estudio, explicación y perfeccionamiento.

Con la instauración y supremacía de los medios de comunicación masiva y con las nuevas tecnologías de la información, el mundo abandonó la era industrial, reinante hasta principios del siglo XX para darle paso a la era de la comunicación, la información y de los servicios. Las personas comercian intangibles y tienen, cada día que pasa, más acceso a mayores volúmenes de información. Llevamos las noticias en el bolsillo, gracias a los teléfonos y otros dispositivos que puedan adquirirse para este fin.

La temática económica constituye una de las más abordadas por medios de todo tipo. Su tratamiento va desde los análisis más simples hasta los más complejos, desde los procesos de la microeconomía hasta los de la macroeconomía.

De lo anterior podrían desprenderse varias preguntas. ¿Poseer información es equivalente a estar informado? ¿Hasta qué punto puede despertar interés una noticia a los que no pueden comprender la totalidad de sus elementos? ¿Constituye una necesidad para la mayoría de los individuos el dominio de los elementos esenciales de la macroeconomía?

La macroeconomía, ¿un tema de unos pocos o de todos?

La avalancha noticiosa sobre temas macroeconómicos en espacios nacionales, pero sobre todo en internacionales, parece ser la respuesta a la mayoría de las preguntas anteriores; pero, en realidad, parafraseando a Shakespeare, la cuestión no sería leer o no leer, sino cuánto se aprovecha la lectura de ese contenido.

Algunos podrían pensar que la macroeconomía no tiene por qué ser una preocupación del individuo promedio, y que temas como la inflación de un país, la política monetaria, cambiaria y fiscal, deberían limitarse solo a las esferas donde se decida el des-



tino de un país o una región. Sin embargo, resulta todo lo contrario. Si se analizan las siguientes noticias, podemos constatar cómo, en cada caso, los elementos macroeconómicos afectan a los ciudadanos.

En el ejemplo de Suiza, se aprecia un cambio drástico de su política monetaria. En este caso, una baja de las tasas de interés tuvo repercusiones internacionales relacionadas con el cambio respecto a otras monedas como el euro, y nacionales en sectores tan importantes como el turismo o la comercialización de marcas importantes.

Movimiento radical e inesperado del Banco Nacional de Suiza, que ha llevado las tasas de interés de los depósitos bancarios hasta el -0,75% desde el -0,25% previo. En un comunicado, la institución también ha anunciado que abandona su política de mantener un tipo de cambio máximo para el franco, que hasta ahora estaba estipulado en 1,20 unidades por euro. Esta última medida era una de las intocables de su política monetaria y se estableció en el peor momento de la crisis de la Zona euro en 2011.



Este paso inesperado del Banco Nacional provocó la inmediata subida del franco suizo frente al resto de las divisas. En su cruce con el euro ha llegado a dispararse un 30% hasta los 0,805 francos por unidad antes de reducir sus ganancias hasta 1,059. La divisa europea también ha vivido momentos de conmoción en su cambio con el dólar. El euro ha llegado a caer hasta los 1,1575 "billetes verdes". Por último, el franco también llegó a ganar un 25% frente al dólar, al cotizar a 0,74.

La bolsa suiza también reaccionó con cambios bruscos, al registrar descensos de hasta el 10%. Empresas como Swatch viven un día de "auténtico tsunami", con caídas del 15%, aseguró su presidente Nick Hayek. "No tengo palabras, es un desastre para las exportaciones y el turismo, lamentó". (Fuente: elEconomista.es | EP 15/01/15)

La segunda información muestra cómo, aunque el proceso deflacionario en las principales economías del mundo ha traído aparentemente beneficios en el presente como la adquisición de productos a precios muy bajos, puede tener un efecto bumerang para el futuro, de forma similar a lo ocurrido antes de estallar la burbuja inmobiliaria en países como Estados Unidos y España:

El espectro de la deflación se ha asentado sobre vastas extensiones de la economía global, obligando a países grandes y pequeños a evaluar los riesgos de una caída en los precios. Las principales economías como Japón, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos están experimentando una inflación ultrabaja o rotundas disminuciones de precios. Los mercados emergentes como Tailandia están bajo presión. La deflación es generalizada en toda Europa, y los precios han estado cayendo desde hace años en puntos conflictivos como Grecia.

Los avances tecnológicos también pueden dar lugar a reducciones de precios. Los televisores de pantalla plana o las cámaras, por ejemplo, son mucho más baratas ahora que hace apenas unos años. Por el mismo precio, los clientes consiguen productos mucho mejores.

Pero los economistas están preocupados por algo más peligroso: la perspectiva de que un ciclo deflacionario dañino pueda desarrollarse en un momento en que los bancos centrales se están quedando sin maneras de responder. (Nueva York, CNNMoney)

Y en el tercer ejemplo se aprecia cómo un aumento del consumo adquirió un papel predominante y directo en el aumento del PIB español, con repercusiones positivas en la Zona euro.

La economía española se agarra al consumo para acelerar el crecimiento. El gasto de las familias sostiene el avance del PIB, que el INE confirma en el 1,4% en 2014. El crecimiento económico de España se situó en el trimestre final de 2014 entre los más pujantes de la Zona euro, con un avance trimestral (0,7%) solo igualado por Alemania, entre las grandes economías europeas. Y la aceleración del Producto Interior Bruto, que ha corroborado esta mañana el Instituto Nacional de Estadística (INE), debe casi todo al aumento del consumo de los hogares, el componente más importante del PIB español (equivale



al 56% de la demanda nacional), según atestigua el detalle de la contabilidad nacional del último tramo del año pasado. (26 de febrero de 2015 - 16:16 CET. Fuente: *El País*)

A pesar de la evidente relación entre los procesos macroeconómicos y la vida común de los ciudadanos, en varios casos resulta complicado para estos últimos lograr un esclarecimiento del contenido real de las noticias económicas.

Tal y como expresó este periodista del *Diario.es*, refiriéndose al anuncio de Mario Draghi, presidente del Banco Central Europeo (BCE), el 22 de enero de este año, sobre las medidas que se esperaban fueran las más disruptivas de la historia de la institución: la puesta en marcha de un programa de “Quantitative Easing” (QE) o Flexibilización Cuantitativa:

Tras este complicado ejemplo de jerga, emerge una realidad simple. Se trata de crear dinero nuevo para estimular la economía de la Unión Europea. Un QE es una herramienta de política monetaria que los bancos centrales solo utilizan en casos extremos. EE.UU. y Japón, entre otros, han echado mano de ella durante esta crisis. Draghi se ha resistido hasta ahora, cuando ha constatado que todos los intentos anteriores, incluso el de prestar dinero gratis a los bancos, no han dado frutos, porque se han topado con la barrera de las entidades financieras y no han servido para dar crédito a familias y empresas.

Se podría pensar, entonces, cómo, a pesar de la avalancha de información económica con la que los diferentes medios bombardean a las personas, persiste en una parte de la población cierta confusión o una comprensión incompleta de los contenidos,

debido a la reiterada utilización de términos técnicos.

Ante este fenómeno, en varios países, organizaciones gubernamentales y privadas han adoptado diversas formas de educar a la población en materias económicas y financieras, tales como audiovisuales (documentales y de ficción). Un ejemplo de esto lo constituye el banco central de cada país.

El caso español resulta interesante por el número y la diversidad de estrategias educativas que emplea, tanto en su sitio web, como en otros espacios. Materiales educativos, concursos, exposiciones y pequeños cursos componen algunas de las iniciativas para aumentar el conocimiento macroeconómico de individuos de todas las edades.

La idea subyacente de este artículo no sería eliminar el lenguaje técnico de las noticias económicas, sino propiciar una mayor educación económica para todas las personas.

El gobierno cubano se encuentra inmerso en un proceso de cambio económico. Esta situación en que se proyectan modificaciones en el sistema cambiario, la incursión en un mercado primario y, posteriormente, la creación de uno secundario, con vistas a reevaluar el peso cubano y situar al país en una posición ventajosa para una incursión exitosa en el mercado financiero internacional, requiere un pueblo no solo con acceso a la información, sino también capaz de procesarla.

El Banco Central de Cuba, en su función reguladora de la economía, puede contribuir desde sus diferentes medios de comunicación y con el conocimiento de los especialistas, conjuntamente con las universidades y el apoyo de la prensa, al desarrollo de la educación económica financiera de los cubanos.

Las tecnologías de la información y las comunicaciones, y sus desafíos

MSc. ASCANIO ÁLVAREZ ÁLVAREZ*

10

Los beneficios de la introducción y empleo progresivo de las TIC en diferentes sectores de la sociedad han implicado, entre otros aspectos, su creciente utilización en la esfera económica por parte de actores muy variados. Las instituciones financieras y los bancos no son ajenos a esta realidad y las utilizan hace más de medio siglo en su gestión. Sin embargo, la velocidad y la amplitud de estos cambios tecnológicos y las posibilidades que pueden ofrecer en nuevas y mejores formas de hacer, e incluso nuevos servicios, no son asimiladas al mismo ritmo que por las empresas de las TIC propiamente, que sí las aprovechan, creando nuevos desafíos y modificando los paradigmas de la banca y de las instituciones financieras tradicionales. En particular, la socialización de estas tecnologías y su empleo por parte de estos nuevos entrantes, plantean retos, sobre todo a futuro, a la economía e instituciones de cualquier país y a nivel global.

El crecimiento del empleo de dispositivos móviles y de los denominados por la población “monederos virtuales” en transacciones monetarias persona a persona P2P, así como en remesas, transferencias de cheques, pago de servicios, o en las compras en determinados comercios, entre otros – realizados por empresas de las telecomunicaciones o del sector tecnológico, empleando las “cuentas” de estos usuarios en dichas empresas, que se tipifican como pagos no bancarizados–, entra en contradicción con la función bancaria tradicional de receptores de los depósitos de la población y convierte estas empresas en intermediarios financieros, ejerciendo funciones tradicionales de la banca e instituciones financieras.

Ejemplo destacado es M-Pesa. En 2007 *Safaricom*, el mayor operador de telefonía móvil de Kenia, lanzó este servicio de pago y transferencia de dinero por celular mediante mensajería SMS y empleando la cuenta ligada a su teléfono móvil. Con altos ni-



veles de aceptación y penetración (más del 80% de los kenianos en 2012), se extiende a otros países de la región, realizando, además de los pagos de diferentes servicios, las transferencias y las compras en comercios, la recepción de remesas desde el exterior en el móvil, con lo que buena parte de las remesas enviadas por los emigrados desde Inglaterra y otros países va a las cuentas de estos usuarios del sistema.

En el caso cubano, en 2014 se esperaba que ETECSA comenzara la introducción de los pagos móviles de determinados servicios. Otra forma de empleo de estos dispositivos móviles es su uso como POST para los cobros que, en este caso, debería resultar muy atractivo por las distintas implicaciones económicas que pudiese tener.

La penetración de los móviles y lo inadecuado para bancos e instituciones financieras de establecerse o crear sucursales en determinadas áreas geográficas, principalmente en los países subdesa-

rollados, hacen que se aprecien las opciones ofrecidas por estas empresas, por parte incluso de los gobiernos, como una forma de inclusión financiera para amplios sectores de la población, al ser una forma económica de llegar a grupos poblacionales, ya que de otra forma sería imposible o no rentable.

El surgimiento, extensión y aceptación de mercados virtuales de préstamos P2P, como es el caso de *Prosper* y *Lending Club*, rivalizan con las funciones de intermediación que tradicionalmente realizaban los bancos, permitiendo que sean los propios usuarios quienes se presten o den créditos “directamente” unos a otros. La idea surge en 2009 por las dificultades para obtener créditos de los bancos, y consiste en dejar a estos fuera de la ecuación, conectando directamente a los inversores con los que necesitaban capital. Actualmente, las empresas de este mercado emergente siguen prosperando. *Prosper* ha recaudado hasta la fecha 145 millones de dólares de diversos inversores y espera alcanzar los 2.000 millones de dólares en préstamos en 2015. *Lending Club* alcanzó los 4.000 millones de dólares en préstamos a finales de marzo de 2014, y es rentable desde 2012.

Existen estudios sobre la utilización del perfil social de personas en las redes sociales como forma de valorar el riesgo de estos “clientes” para ofrecerles microcréditos y micropréstamos. Esta característica “micro” es común en todas estas operaciones, identificadas por unos montos muy pequeños, pero, con una elevada cantidad de operaciones (decenas de miles de millones) que, empleando la metáfora, son el cuerpo y no la cabeza del pescado, lo que es el objetivo actual para la banca y las instituciones financieras.

El creciente interés de estas empresas de telecomunicaciones, tecnológicas, e incluso de las dedicadas a redes sociales, en ejercer funciones tradicionales de la banca y de las instituciones financieras, se debe a los 50,000 millones que se estima mueven estas operaciones en estos momentos. Obtener parte de este monto y, muy en especial, tener y manejar la cuenta del usuario, implica disponer de unos fondos e ingresos significativos.

Para los bancos centrales, por ejemplo, compiten con su emisión monetaria e influyen cada vez más en su política macroeconómica. Entre las principales funciones de los bancos centrales, se encuentra la emisión monetaria del país. El surgimiento y empleo creciente, por ejemplo, de los *bitcoins* en transacciones monetarias, representan un claro desafío a esa tradición. Transnacionales como HP los aceptan como medio de pago; existe un establecido y reconocido mercado cambiario de estas monedas, y un creciente número de bancos y empresas las uti-

lizan, si bien hasta el presente cambiándolos casi instantáneamente por otra divisa. Los *bitcoins* se “emiten” de manera descentralizada y no dependen de la política monetaria de ningún país.

Mantener fuera del sistema financiero y bancario esta diversidad y cantidad de transacciones o, al menos, no registrarlas o asentarlas, deja fuera de los análisis macroeconómicos los movimientos monetarios y comerciales, importantes actualmente para determinados países, y que se incrementan en el tiempo, debiendo dejar de ser un elemento cuasifiscal.

El empleo de las TIC en los bancos e instituciones financieras, por regla, ha sido en sus operaciones tradicionales. Desde el punto de vista de sus clientes, los bancos comerciales principalmente



emplean la banca por Internet y la banca móvil para fidelizarlos, y no para captar o ganar nuevos.

En nuestro país, desde mediados de los 90, se extiende el empleo de estas tecnologías en la banca, con desarrollos como la interconexión, interoperabilidad, cajeros automáticos, empleo de plásticos o tarjetas magnéticas, SLBTR (Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real). En la actualidad, los pasos iniciales del mercado interbancario –previo e imprescindible en la construcción de otros mercados– tienen como base la tecnología.

Valorar, saber aprovechar, innovar y crear nuevos servicios o mejorar los existentes en estos nuevos escenarios que crean las TIC, su empleo y masificación, es asignatura actual del sistema financiero y bancario. Muchos países, y no solo los desarrollados, la están cursando y la tienen aprobada incluso con notas de sobresaliente; sin embargo, otros no la tienen considerada correctamente en sus planes de estudio.

Mercado de deuda pública en el contexto de actualización del modelo económico cubano

Lic. ANABEL BARCELÓ PÉREZ*

12

Introducción

La financiación de los desbalances públicos ha transitado por varias modalidades, desde la monetización hasta los mecanismos de mercado, a partir de una política de endeudamiento público. Actualmente, los mercados de deuda pública constituyen el espacio fundamental en el que se concierta el financiamiento del gobierno, ya sea con recursos provenientes de los bancos centrales (monetización) o de otros agentes de la economía.

La existencia de un mercado para los títulos públicos aporta diversas potencialidades para los gobiernos, dado que favorece la eficiencia de su política financiera y permite diversificar sus fuentes de financiamiento. No obstante, numerosos autores reconocen que la política monetaria recibe notables beneficios, tomando como referencia que este espacio le aporta cierta independencia al banco central y tributa a reforzar la efectividad de sus canales de transmisión. Adicionalmente, contribuye a la profundización del sistema financiero, debido a que representa un pilar fundamental para el desarrollo del resto de los mercados financieros, sobre todo del interbancario.

Tradicionalmente, en Cuba se optó por monetizar los déficits fiscales sin establecerse un compromiso explícito de amortización. Sin embargo, a raíz del proceso de actualización del modelo económico, se ha comenzado a dar los primeros pasos para transitar hacia la formación de un mercado de deuda pública (MDP).

El presente trabajo se propone sistematizar los elementos esenciales asociados a la financiación fiscal, principalmente vinculados al mercado de deuda pública, para luego abordar las condiciones que favorecen o propician la formación de este tipo de espacio en Cuba, así como las potencialidades y ventajas que traería el inicio de las operaciones de un mercado para los valores gubernamentales en el país.

Financiación fiscal, generalidades

Con frecuencia, los ingresos fiscales resultan insuficientes para financiar la actividad del sector público de un país. En consecuencia, el gobierno, al

igual que otros agentes como las empresas o las familias, demanda recursos adicionales. En este sentido, la literatura y la práctica económica identifican dos modalidades de financiamiento del déficit presupuestario: la creación de dinero y la emisión de deuda pública.

En el primero de los casos, se adopta como método la deuda pública monetaria, es decir, la emisión de monedas y billetes de curso legal por parte de los bancos centrales, y por tanto, se reconoce que el déficit ha sido monetizado. Este mecanismo consiste en el acceso del Estado al crédito de manera ilimitada y con costos prácticamente nulos.

La monetización origina un incremento en los medios de pago que no está justificado por el aumento de las transacciones. De esta manera, constituye una fuente exógena de emisión primaria de dinero que lastra el desarrollo de las funciones de la autoridad monetaria, llegando en ocasiones a subordinar la política monetaria a los intereses de la fiscal (dominancia fiscal).

Experiencias negativas en el contexto internacional asociadas a grandes déficits fiscales monetizados –como las europeas de finales del siglo XIX e inicios del posterior, y la de la mayoría de los países latinoamericanos en la segunda mitad del siglo XX– introdujeron fuertes condenas a este mecanismo.

Al respecto, una de las críticas más repetidas por la teoría económica neoclásica convencional se refiere a un vínculo casi directo entre déficit fiscal e inflación, y cómo, ante persistentes monetizaciones de altos déficits, el crecimiento continuado del nivel de precios es inevitable. Esta idea generó un elevado rechazo hacia la monetización de los desbalances públicos, que en algunos países se materializa a través de una prohibición expresa en las cartas orgánicas de los bancos centrales (González & Lage, 2014).

Como resultado, la financiación comenzó a orientarse hacia el crédito público, es decir, la capacidad del Estado para endeudarse con el objeto de captar recursos a fin de realizar inversiones reproductivas, reestructurar su organización, atender casos de emergencia nacional y refinanciar sus pasivos. Todo ello, mediante mecanismos de mercado, a partir del manejo por el Tesoro de una serie de instrumen-

tos a diferentes plazos (letras, bonos, obligaciones, etc.), con el objetivo de asegurar un financiamiento al menor costo posible en el largo plazo.

Para alcanzar este último propósito, resultó necesario organizar y desarrollar los mercados financieros¹ y, en particular, el mercado de deuda pública, entendiendo como tal el espacio (físico o virtual) donde tras su emisión se colocan y comercializan los títulos de deuda del Estado y, en consecuencia, el gobierno atiende sus necesidades financieras. Igualmente, el MDP incluye el conjunto de reglas que permiten a inversionistas e intermediarios realizar operaciones de distribución e intermediación de valores públicos.

De manera general, los mercados de deuda pública, en su condición de mercado financiero, presentan las siguientes características:

- **Amplitud.** Un MDP será más amplio mientras mayor sea el volumen de títulos de deuda negociados. Un mercado amplio permite la satisfacción de los requerimientos de los oferentes y demandantes potenciales, al proporcionar una variada gama de valores.
- **Profundidad.** Un MDP será más profundo cuanto mayor sea el número de órdenes de compra y venta que existen para cada tipo de activo.
- **Liquidez.** Está relacionada con la habilidad para transar un título en el mercado, en el menor tiempo posible, a un precio que incorpore los factores económicos que afectan su valor. Un mercado líquido se caracteriza por un elevado volumen de contratación, diferenciales estrechos entre los precios de compra y de venta, y una reducida volatilidad de los precios en situaciones normales y de tensión.
- **Transparencia.** Se asocia a la facilidad con la que los inversores pueden acceder a información relevante para la toma de decisiones. Por tanto, un MDP será más transparente cuanto mejor y más barato resulte el acceso a la información por parte de los agentes económicos que participan en él.
- **Libertad.** Se refiere a la existencia de algún tipo de intervención por parte de las autoridades monetarias o económicas que pudiera influir sobre el proceso de formación de precios.
- **Flexibilidad.** Se vincula con la rapidez con la que los agentes económicos (compradores y vendedores de títulos) reaccionan ante cambios en las condiciones del mercado.

En tanto, existen diversas clasificaciones de los MDP de acuerdo con diferentes criterios; la más común se establece en función de la fase de negociación en la que se encuentre el instrumento de deuda, lo cual conduce a dividir el mercado en dos espacios: el mercado primario y el secundario.

El mercado primario es donde se venden los títulos tras ser emitidos por el gobierno y en el cual participan agentes seleccionados, en rigor; es donde se concreta el financiamiento público (representa una fuente directa de financiamiento). Esto significa que un título solo puede ser objeto

de negociación, una vez en un mercado primario, que sería en el momento de su emisión. Por este motivo, los mercados primarios también son llamados mercados de emisión.

En el mercado secundario, de negociación o de segunda mano se transan continuamente los valores hasta su vencimiento; en estas transacciones no se requiere que el gobierno participe como contraparte, aunque ello puede ocurrir en determinadas circunstancias (Gray & Talbot, 2009). Las operaciones secundarias se traducen en un cambio en la titularidad de los valores, lo cual no supone la existencia de nueva financiación para el emisor. Sin embargo, sí representa cambios en el agente que financia coyunturalmente al gobierno, es decir, su acreedor; por lo que constituye una fuente de financiamiento indirecta.

Al proveer negociaciones frecuentes, en lugar de las ventas puntuales del mercado primario, el mercado secundario facilita la fijación de precios y el acceso al mercado, y en teoría debería fortalecer la demanda en ambos segmentos del MDP. De esta forma, las operaciones en este marco aportan señales a los participantes en el mercado de emisión.

En la práctica, en el mercado de segunda mano se determina el costo de financiamiento del gobierno, por lo que su principal importancia radica en la formación de los referentes en materia de precios y tasas de interés para el mercado primario (Mishkin, 2008). Es por ello que, a medida que se va desarrollando el mercado secundario, en el largo plazo se tenderá a reducir los costos del financiamiento público.

Dada la naturaleza de sus operaciones, el mercado secundario facilita la concreción de los intereses de política monetaria del banco central, a partir de la compraventa de títulos, y permite dar respuesta a las necesidades de liquidez y rentabilización de los participantes.

Adicionalmente, se pueden establecer distinciones, teniendo en cuenta:

- *La forma de funcionamiento de los mercados:* directos –el intercambio de títulos se realiza directamente entre los demandantes y los oferentes– y de intermediarios.
- *El grado de intervención de las autoridades monetarias:* libres –la formación de precios se determina por las fuerzas del propio mercado– y regulados² –las autoridades influyen en la formación de los precios.

¹ Espacio donde los agentes participantes que presentan excesos de fondos disponibles (agentes superavitarios) los transfieren a aquellos que presentan déficits (agentes deficitarios). Otras definiciones los identifican como el conjunto de transacciones que realizan los oferentes y demandantes de fondos, donde los distintos participantes (familias, empresas y gobiernos) compran y venden activos financieros. Entre los mercados financieros destacan el mercado de dinero o monetario, de divisas, de deuda pública, de acciones y bonos corporativos, y de derivados.

² También conocidos como mercados intervenidos o administrados. Las formas de intervención son múltiples, pudiendo citarse como ejemplos: fijar límites mínimos o máximos para las tasas de interés o los precios y la existencia de un coeficiente obligatorio de inversión.

- *El nivel de formalización de su operatoria:* organizados –existe un conjunto de normas y reglamentos que rigen su funcionamiento– y no organizados³ –las transacciones dependen de los acuerdos entre las partes.
- *Los niveles de operaciones de sus agentes:* mayoristas y minoristas.

Con relación a este último elemento, a diferencia de los mercados de los productos físicos que inician sus operaciones con base al segmento minorista, los mercados de títulos públicos, sobre todo en su etapa de formación, son mayoristas dominados por bancos, otras instituciones financieras y empresas.

Asimismo, la perspectiva geográfica conduce a clasificaciones: domésticos –la moneda en que están denominados los valores y la residencia de los participantes en el mercado es nacional– e internacionales. Existen casos intermedios conocidos como mercados regionales, como el centroamericano, que incluye a República Dominicana y Panamá, además de los cinco países del área. Por lo general, estas asociaciones regionales se establecen cuando los mercados nacionales son muy pequeños para desarrollar individualmente y con eficiencia los MDP. En consecuencia, su constitución tiene como propósito operar con una amplia gama de valores en condiciones de mayor competencia y liquidez (García & al., 1999).

Desde el punto de vista de su funcionamiento, los procesos de compraventa que ocurren en el MDP transitan por varias fases: la *cotización*, en la que oferentes y demandantes indican, con carácter firme u orientativo, a qué precio y por qué cantidad están dispuestos a operar; la *contratación* (o negociación), donde se produce el acuerdo entre oferentes y demandantes, quedando fijadas las obligaciones de ambas partes; la *compensación*, fase en la que se netean los importes pendientes de liquidación entre las partes; y la *liquidación*, donde se cumplen los compromisos recíprocos asumidos en la contratación, normalmente a través de la transferencia efectiva del instrumento de deuda y del dinero (Pellicer, 1992).

El mercado de títulos públicos guarda una estrecha relación con el resto de los mercados financieros, especialmente con el interbancario. Un MDP líquido ofrece un activo libre de riesgo para su uso como colateral, por lo que en términos técnicos los títulos públicos “completan” el mercado de dinero.

Al mismo tiempo que constituye el pilar fundamental para la organización de mercados financie-

ros con instrumentos más desarrollados y complejos, dado que la deuda pública es un instrumento con un perfil de riesgo prácticamente nulo, su curva de rendimiento deriva en un referente de precios para el resto de los activos financieros. Igualmente, provee las referencias en materia de estructura de las tasas de interés, debido a que refleja el costo de oportunidad del dinero de acuerdo con los plazos de tiempo (Herring & Chatuscriptak, 2000).

Asimismo, fomentar el MDP contribuye a reforzar la conducción de la política monetaria por parte de los bancos centrales y a fortalecer sus canales de transmisión, a través de la realización de operaciones de mercado abierto⁴ (OMA), que incluyen la compraventa de títulos y la utilización de repos⁵, donde los valores del gobierno son utilizados como colaterales. Estas transacciones contribuyen a una mayor liquidez del mercado, lo que resulta también crucial para la formación de las expectativas.

Desde la perspectiva de los gobiernos, existe un consenso de que eficientes mercados de deuda soberana permiten diversificar las fuentes de financiamiento del Tesoro, a través de mejores condiciones de tasas y riesgo de mercado, con lo cual se reducen los costos de financiamiento, se incrementa el ahorro y, por tanto, la inversión, con un nivel prudente de riesgos. En resumen, los MDP bien diseñados y regulados, sobre todo si son domésticos, contribuyen a la eficiencia de la política financiera gubernamental, al disminuir la fragilidad de las cuentas fiscales, asegurando de este modo el objetivo de sostenibilidad de la política fiscal.

En tanto, un mercado líquido provee beneficios para la economía en general, gracias a que se traduce en una mejor colocación de los recursos mediante la canalización efectiva del ahorro hacia las inversiones domésticas, y la diversificación de las oportunidades de inversión para inversionistas particulares e instituciones.

Mercado de deuda pública en Cuba: potencialidades y proceso de implementación

Las finanzas públicas en Cuba no escapan de la generalidad en cuanto a los déficits fiscales y, por tanto, a sus requerimientos de financiación. Durante más de 40 años y hasta 2012, el desbalance presupuestario del Estado se financió mediante la monetización por el Banco Central de Cuba (BCC), con tasas de interés anuales del 1,0% y sin un compromiso explícito de amortización.

En el marco del proceso de actualización del modelo económico cubano iniciado a partir del VI Congreso del PCC, se ha puesto en práctica un conjunto de transformaciones encaminadas a reordenar el entorno económico, monetario y financiero del país. Al respecto, una de las acciones fundamentales del sistema financiero ha sido la labor orientada a la formación y desarrollo de mercados financieros (interbancario y de deuda pública) que tributen al cumplimiento de los Lineamientos 46, 47 y 48.

³ Estos se conocen como mercados “over the counter” (OTC)

⁴ Las OMA son un instrumento indirecto de política monetaria basado en la oferta y demanda de valores (generalmente títulos de deuda pública) por parte del banco central, con el propósito de incidir en la regulación de la base monetaria (Cruz, 2014).

⁵ También conocidos como reportos (reporto inverso): operación temporal de compra (venta) de valores, por medio de la cual una entidad financiera autorizada vende (compra) valores con el compromiso de recomprarlos (revenderlos) en un plazo determinado y a un precio preestablecido en la fecha de negociación (Banco Central de Honduras, 2013).

En este sentido, desde 2013 el Ministerio de Finanzas y Precios y el BCC comenzaron a dar los primeros pasos para transitar desde la monetización del déficit fiscal a su financiación mediante la emisión de bonos soberanos y la creación de un MDP. Lo anterior se sustentó, por un lado, en las potencialidades que pudiera introducir este mecanismo de financiamiento, y por otro, en la existencia y creación de condiciones propicias para desarrollar un mercado de títulos públicos.

Uno de los elementos presentes en Cuba que permite el diseño e implementación del MDP, principalmente del mercado primario, se asocia a la existencia de un exceso de reservas en el sistema financiero. Actualmente, las entidades bancarias cuentan con reservas disponibles o fondos prestables suficientes para asumir el financiamiento al presupuesto sin comprometer el otorgamiento de créditos al proceso inversionista, la actividad empresarial, las formas de gestión no estatal y la población.

En tanto, la experiencia internacional relacionada con la formación de mercados financieros reconoce que debe seguirse una determinada secuencia; de ello se deriva que la base para este proceso es la existencia de un mercado interbancario. No obstante, se recomienda que ambos espacios se fomenten en paralelo, dada la elevada interdependencia que guardan, lo que permitirá que se ajusten y complementen mutuamente.

De esta manera, el mercado de dinero constituye un soporte para garantizar la liquidez del MDP y la estabilidad de las tasas de interés; mientras que la disponibilidad de títulos de deuda pública, que pueden ser utilizados como garantías en los préstamos interbancarios, facilita la profundidad del mercado monetario.

Tomando como referencia estos elementos, el 1º de diciembre de 2014 comenzó a funcionar el mercado interbancario en el país, y se ha avanzado en la creación de una cartera –aún pequeña– de instrumentos de deuda pública, a partir de la emisión de bonos soberanos para el financiamiento de los déficit fiscales previstos para 2014 y 2015, y la titularización de parte del déficit de 2013. Estos valores del Tesoro han sido adquiridos por dos de los bancos comerciales del sistema y por el Banco Central de Cuba.

De este modo, los instrumentos de deuda emitidos por el gobierno pudieran ser utilizados para ampliar el número de transacciones en el mercado interbancario, pues las instituciones financieras pudieran utilizarlos como colaterales y garantías en las operaciones en este marco. De consolidarse estas actividades, se contribuiría a la formación del precio mayorista del dinero (tasa de interés interbancaria) sobre bases más objetivas, una de las variables más relevantes para una economía, dado que sirve de referente para la fijación del resto de las tasas de interés.

Adicionalmente, este mercado tributaría además al control de la emisión monetaria, ya que la

monetización del déficit fiscal tiene un mayor impacto sobre el crecimiento de la cantidad de dinero que su financiación mediante el MDP. Por consiguiente, el dinero no se emitiría definitivamente, sino que se amortizaría en un lapso de tiempo, mientras que el mercado permite una reasignación de los fondos excedentes en la economía, sin afectar la base monetaria, es decir, sin que se emita nuevo dinero.

Asimismo, fomentar el MDP contribuiría reforzar la conducción de la política monetaria por parte del BCC, mediante el desarrollo y utilización de instrumentos indirectos como las OMA, *versus* los instrumentos directos utilizados tradicionalmente en Cuba. Al respecto, la compraventa de títulos y la utilización de repos, donde los valores del gobierno son utilizados como colaterales, pudieran convertirse en el instrumento fundamental del control de la liquidez. No obstante, resulta oportuno aclarar que la efectividad de este instrumento indirecto se subordina al adecuado funcionamiento del mercado secundario en el país.

Este espacio también podría generar nuevas oportunidades para que las instituciones financieras manejen su liquidez, puesto que permitiría la conversión de sus activos en efectivo, lo cual depende igualmente de la profundidad del mercado secundario.

Una de las ventajas más notables de la formación de los MDP se asocia a su contribución –de la mano de otras políticas– a incrementar la disciplina fiscal y transparentar las finanzas públicas, como consecuencia del establecimiento de compromisos de pagos con plazos de amortización y tasas previamente definidas. La existencia de un costo por concepto de endeudamiento requiere una labor de tesorería más precisa y consistente en el Ministerio de Finanzas y Precios.

En teoría, tal como expresa la literatura especializada en el tema, a partir de un adecuado diseño del MDP y en la medida en que se profundicen sus operaciones, se tenderá a reducir los costos de financiamiento público en el largo plazo, lo cual se reflejará positivamente en la eficiencia de la política financiera gubernamental.

Por otra parte, el MDP constituye un factor relevante en la estructuración y articulación de mercados financieros con instrumentos más desarrollados y complejos, ya que su puesta en marcha servirá de base para el diseño a futuro de otros espacios financieros como los mercados de bonos y acciones, así como de derivados. De esta manera, se crean las condiciones para profundizar y desarrollar el sistema financiero a mediano y largo plazos.

Conclusiones

Las funciones desempeñadas por los mercados de deuda pública no se limitan a la mera canalización de recursos hacia las arcas del gobierno, sino que estos espacios son una pieza clave para el desarrollo de todo sistema financiero avanzado y para

incrementar las potencialidades en la conducción de las políticas fiscal y monetaria.

Un mercado de valores eficiente ofrece al gobierno un mecanismo para financiar el déficit presupuestario de manera que se reduzca la necesidad de recurrir al banco central. No obstante, la existencia de este espacio no representa, de hecho, una renuncia a la posibilidad de monetización, si las condiciones de la economía así lo demandan.

A pesar de los avances alcanzados y de que en la práctica el financiamiento público durante los últimos períodos fiscales ha operado como una versión incipiente de mercado primario de deuda pública, aún se está trabajando para sentar las bases institucionales, normativas y regulatorias que permitirán ordenar y organizar su funcionamiento.

Una vez formalizadas las operaciones en el mercado primario, resulta vital encaminar las acciones a desarrollar el mercado secundario, teniendo en cuenta que este será el espacio donde se realizará la mayor parte de las operaciones, y que su adecuado funcionamiento tributará a optimizar los costos de financiamiento del Estado.

Lograr este propósito no resulta fácil, debido a que ello se traduce en la implementación de una amplia gama de acciones de política, así como de reformas en el orden estructural e institucional, que abarcan el diseño de instrumentos y arreglos institucionales, la conformación y reestructuración de instituciones, la ampliación de la infraestructura, entre otros aspectos. Por tanto, este proceso deberá transitar por varias etapas y su consolidación puede tardar un largo período de tiempo.

Bibliografía

- *Banco Central de Honduras. (17 de octubre de 2013). Reglamento de la Depositaria de Valores del Banco Central de Honduras. Honduras.*
- *Barboza, J. (2007). Mercados de capitales y deuda pública en la región. Notas Económicas Regionales (Nº 1). Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano.*
- *Borio, C. (2004). Market distress and vanishing liquidity: anatomy and policy options. BIS Working Papers, Nº 158.*
- *Calzado, Y. y Roselló, D. (2014). Desarrollo de los mercados financieros: lecciones para Cuba. Ponencia del V Evento Nacional de Eficiencia Bancaria.*
- *Cruz, K. (2014). Experiencias institucionales en la utilización de operaciones de mercado. Revista del Banco Central de Cuba Nº 1, p. 8-9.*
- *Ferreira, H. y Santos, V. (2008). Gestión de la deuda pública: la experiencia de Brasil. Revista de la CEPAL.*
- *González, C. y Lage, C. (2014). ¿Es bueno monetizar el déficit en Cuba? Revista del Banco Central de Cuba, Edición Especial, V Evento Nacional de Eficiencia Bancaria.*
- *Hernández, G. (2005). Evolución histórica de la financiación del déficit público. Boletín Económico, ICE.*
- *Herring, R., & Chatuscriptak, N. (2000). The case of the Missing Market: The Bond Market and Why it matter for Financial Development. Wharthon Financial Institutions Center.*
- *Mc Connachie, R. (1998). El mercado minorista para la deuda pública. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.*
- *Mishkin, F. (2008). Moneda, banca y mercados financieros. México: Pearson.*
- *Nieto, J. y García, F. (2000). Las tendencias actuales de la deuda pública en España. Boletín Económico, ICE.*
- *PCC. (2011). Lineamientos de la Política Económica y Social del VI Congreso del Partido y la Revolución. La Habana.*
- *Documentos de trabajo.*

La forma de las disposiciones jurídicas (continuación)

Dr. DIEGO FERNANDO CAÑIZARES ABELEDO*

La identificación consta de los vocablos respectivos ley, decreto-ley o decreto, seguida del número cardinal arábigo que le corresponda, y debajo la denominación de las mismas, dada por el objetivo central de la regulación, que debe ser breve, concisa y escrita en letras mayúsculas.

El cuerpo preceptivo de la ley, el decreto-ley y del decreto está integrado por un conjunto de proposiciones jurídicas imperativas que se ordenan lógicamente mediante el articulado y, cuando es necesario, mediante regulaciones transitorias, especiales, complementarias y finales integrantes del texto de dichas disposiciones.

El artículo comprende la parte fundamental del cuerpo preceptivo, en el cual se fijan las normas jurídicas y demás prescripciones estatales de carácter declaratorio, constitutivo, descriptivo, definitorio o enumerativo que establezcan los presupuestos que condicionan la vigencia puesta en vigor y efectividad de aquellas. A los efectos del orden lógico sistemático de las materias objeto de regulación por la ley, decreto-ley y el decreto, los artículos se pueden agrupar en títulos, capítulos y secciones en la ley y el decreto-ley, y en capítulos y secciones en el decreto.

La palabra "artículo" (lo que articula o enlaza) se escribirá toda con mayúscula y sin subrayar, seguida del número cardinal correspondiente, y la numeración de los mismos será continuada del principio al final. Las disposiciones transitorias, especiales, complementarias y finales no se regulan mediante artículos, sino en párrafos, ordinalmente numerados.

El artículo constituye la unidad básica de la forma de las disposiciones jurídicas normativas como son la ley, el decreto-ley, el decreto y las resoluciones administrativas no resolutivas. A los efectos regulativos, los artículos pueden dividirse en párrafos

numerados cardinalmente en números arábigos. Los párrafos de los artículos pueden dividirse en incisos señalados en orden alfabético, con letras minúsculas seguidas de paréntesis.

Generalmente, en los incisos se señalan hipótesis, supuestos o hechos que condicionan la aplicación del artículo.

Cuando la ley unifica en orden sistemático regulaciones contenidas en diversas disposiciones legales que corresponden a su sector homogéneo de relaciones sociales importantes en la vida social, como los civiles, familiares, penales, procesales, etc. caracterizados por la diversidad de asuntos a regular y por su extensión, se denomina CÓDIGO, y su estructura principal requiere la división en LIBROS que agrupan el cuerpo preceptivo en títulos, capítulos y secciones. Los códigos como cuerpo jurídico fueron el fruto del racionalismo filosófico en el campo del derecho. Obedecen a la idea cierta de que el hombre puede racionalizar la vida social normativamente, pero el error fue creer que el código podía resolverlo todo, postura que llevó al dogmatismo jurídico respecto al mismo.

A partir del siglo XIX, fue frecuente la redacción previa de exposiciones de motivos por los cuerpos legislativos para fundamentar la necesidad de los códigos, documento que servía de guía para confeccionar los proyectos de los mismos. Hoy, dentro de la Teoría burguesa del derecho, se considera y discute su utilidad o no en vista del carácter a veces perturbador que presenta, al generar, después de aprobado el proyecto, interpretaciones de sus disposiciones contradictorias con las cláusulas de la referida exposición de motivos.

La diferencia entre el código y la ley no toma por ello base en el carácter de las relaciones sociales que regulan, sino en la amplitud de su campo de acción, que en el código es mayor.

El sistema codificado de regulación de las relaciones sociales no excluye de existencia de leyes especiales en la materia regulada por el código, que coexiste con el mismo en calidad de complemento o suplemento.

Las regulaciones contenidas en cada una de las agrupaciones preceptivas señaladas (libros, títulos y secciones) deben resultar homogéneas y, a su vez, diferenciadas de los contenidos de las otras iguales.

El orden de colocación de las agrupaciones señaladas en la estructura normativa de la ley, el decreto-ley y del decreto, dependerá del grado de generalidad de las regulaciones que se establezcan, comenzando por las más generales, por supuesto.

La ley, el decreto-ley y el decreto pueden contener disposiciones preliminares, generales o comunes relacionadas con la materia en cuestión, y que serán de aplicación a todas las agrupaciones que las componen. Ello expresa el principio lógico-deductivo derivado del racionalismo codificador del siglo XIX.

Los libros, títulos y capítulos se señalan de modo completo con números romanos y letras mayúsculas, así como también en dichas letras a lo que se refieren, de manera que los identifiquen brevemente. Las secciones se señalan con número ordinal escrito en minúsculas, y la indicación sobre lo que tratan de manera breve.

Los libros de los códigos pueden comprender dos o más títulos y, en caso necesario, contener también disposiciones preliminares, generales o comu-

nes de aplicación a todas las agrupaciones que lo integren.

La palabra LIBRO se escribirá con mayúscula, y el número ordinal que le siga, también con mayúscula.

El título sirve para establecer el orden general de la regulación de un amplio campo de relaciones sociales e instituciones homogéneas dentro del libro del código o dentro de la ley o el decreto-ley. Es una agrupación mayor ordenadora.

El capítulo regula diversos aspectos de asuntos homogéneos de una misma materia, pero de características propias dentro del título.

El capítulo puede comprender varios artículos que, en el caso de ser muchos, pueden agruparse en secciones, de ser posible.

Las secciones dentro de los capítulos regulan aspectos más concretos de las relaciones sociales objeto de regulación por aquellas.

Las disposiciones transitorias regulan las situaciones derivadas del tránsito de la vigencia de una disposición normativa a otra, en vista de que pueden encontrarse en tramitación situaciones jurídicas, al amparo de disposiciones jurídicas normativas anteriores que deben ser dejadas sin efecto parcial o totalmente, o ser sustituidas.

A esos efectos, las disposiciones transitorias regulan:

- a) La vigencia, con carácter temporal, de las disposiciones jurídicas normativas derogadas parcial o totalmente, o sustituidas.



- b) La aplicación de las disposiciones jurídicas normativas nuevas a los actos jurídicos y sus efectos realizados con anterioridad a su entrada en vigor, al amparo de las disposiciones jurídicas normativas derogadas o sustituidas.
- c) La adecuación de las regulaciones de la nueva disposición normativa a situaciones jurídicas en tramitación por las disposiciones jurídicas normativas que se derogan o sustituyen.
- d) La aplicación de la nueva disposición jurídica normativa a consecuencias jurídicas futuras de actos jurídicos realizados al amparo de las disposiciones jurídicas normativas derogadas o sustituidas.

Las disposiciones especiales establecen normas que regulan aspectos que, no obstante estar relacionados de manera directa con la materia objeto de regulación, requieren un tratamiento fuera del articulado, por hacer referencia concreta a una situación muy problemática, compleja o de significativa importancia en la aplicación de la nueva disposición jurídica normativa, y que por ello requiere una particular observancia, interpretación y aplicación de esta.

También se incluirá como disposición especial aquella que tenga como finalidad significar específicamente la modificación expresa de algún precepto de la legislación vigente relacionada con la nueva disposición jurídica normativa que se aprueba.

Lo especial en materia laboral tiene una significación más amplia por lo variable de esa rama.

Las disposiciones complementarias regulan aspectos vinculados de manera indirecta con el objeto de la disposición jurídica normativa, si fueran necesarios, a los efectos de la mejor interpretación y aplicación de sus preceptos.

Este tipo de disposición es negada por algunos autores que ven en ellas regulaciones distintas a las de las disposiciones jurídicas normativas que se ponen en vigor, y pueden generar confusión, criterio con el cual estamos de acuerdo.

Las disposiciones finales establecen prescripciones referentes a los efectos jurídicos generales normativos dentro del ordenamiento jurídico, y al respecto establecen:

- a) La cláusula derogatoria en forma genérica o expresa de las disposiciones jurídicas normativas anteriores.

La derogación expresa resulta conveniente para sanear la legislación vigente, ya que la genérica

mantiene, o “contrario senso” interpretada, la vigencia de partes de la legislación anterior “en cuanto no se opongá a la nueva” que se pone en vigor, haciendo del orden jurídico una enredada “tela de araña”, como con toda razón la calificara Fidel en 1987, refiriéndose a la nuestra.

- b) La modificación expresiva de preceptos previstos en otras disposiciones jurídicas y la nueva redacción de estos.
- c) La encomienda a determinados órganos, organismos o autoridades de dictar, según proceda, el Reglamento de las disposiciones jurídicas normativas nuevas puestas en vigor, fijando el plazo concedido para ello.
- d) El plazo a partir del cual comenzará a regir la disposición jurídica normativa.

Las disposiciones transitorias, especiales y finales se distinguen por sus respectivos números ordinales escritos con letras mayúsculas, y sus párrafos e incisos se identifican de igual manera que los de los artículos ya señalados.

Las disposiciones finales no caben en las disposiciones resolutorias, como son las que sirven de instrumento a los actos administrativos, tanto por la concreción del asunto a resolver, como por el agotamiento de su vigencia en dicho acto, aunque los efectos de las mismas puedan perdurar por tiempo determinado o indefinido.

Cabe aclarar para evitar confusiones que tanto el presidente del Consejo de Estado, como el presidente del Consejo de Ministros, pueden dictar, con carácter resolutorio, decretos en el cumplimiento de las atribuciones que la Constitución les otorga, o en los casos en que la Ley lo determine, así como resoluciones en el orden interno del órgano de poder a su cargo. No debe olvidarse que el que puede lo más, puede lo menos.

Nuestro Héroe Nacional, magnífico jurista, además de todo lo que fue, en sus trabajos jurídicos en el segundo lustro de los 70 en Centro América, no olvidó hacer referencia a la técnica jurídica en la creación legislativa. Al respecto señaló como condiciones de toda ley: la generalidad; la concreción; abarque mucho que lo abarque todo; que defina breve que cierre el paso a las caprichosas volubilidades de la hermenéutica (interpretación). En los pueblos libres –enfaticó– el derecho a de ser claro. En los pueblos dueños de sí mismos, el derecho ha de ser popular.

Seguridad en las aplicaciones web bancarias

Ing. JORGE FONSECA RODRÍGUEZ,
Ing. YOAN ASDRUBAL QUINTANA y
MSc. RAFAEL BELLO LARA*

Las medidas claves de un sistema, como el volumen de transacciones y el uso de recursos, definen el rendimiento, de manera que un gran volumen de operaciones asociado al uso innecesario de gran cantidad de recursos afecta la capacidad de respuesta del sistema y, por tanto, el tiempo total para llevar a cabo la operación en cuestión, atentando contra la calidad de la misma.

La dependencia de configuraciones y de operaciones ajenas al proceso de negocio que se está ejecutando no solo lo afecta o entorpece, sino también dificulta en mayor o menor medida el entendimiento y mantenimiento del sistema, dejándolo obsoleto ante futuros cambios.

El control de contenido y supervisión de los datos mediante una adecuada auditoría tributa a sistemas más compactos y fiables, proporcionando rentabilidad a la organización, eficiencia y seguridad en el procesamiento de la información, además de una gestión más segura de la información que facilita la toma de decisiones.

Actualmente, la gestión de la seguridad está en constante perfeccionamiento, creando herramientas que proveen seguridad a disímiles sistemas; los componentes de seguridad son unos de los más utilizados, debido a su reusabilidad.

Herramientas de trabajo

Para el desarrollo del sistema se definió un conjunto de tecnologías, herramientas, lenguajes y patrones a utilizar, sobre la base de la disponibilidad e idoneidad de los mismos, considerando las características del proyecto y el entorno de despliegue.

El sistema se desarrolló sobre las tecnologías de presentación HTML 5 y CSS 3, haciendo uso del marco de trabajo *Bootstrap* en su versión 2.3.1, y del lenguaje *Java*, concibiendo la solución con el uso de varios marcos de trabajo líderes en su campo, tales como: Para atender las peticiones web simples con navegación lineal, se utilizó *Spring MVC* 3.1.0; para la gestión total de la seguridad, se uti-



lizó *Spring Security* 3.1.0; para el manejo del acceso a datos, se decidió utilizar el *ORM Hibernate* 3.5, usando como sistema gestor de base de datos *SQL Server*; el tipo de base de datos es indiferente al sistema, pudiendo cambiar a otra que se necesite con solo proporcionar el conector de dicha base de datos. Todo esto gracias a la capa de abstracción de acceso a datos que provee este *ORM*.

También se utilizó el sistema de control de versiones *Subversion (SVN)*, debido a que ofrece facilidades como la actualización de ficheros modificados, copias de seguridad centralizadas, historial de cambios, acceso remoto y seguridad. Como entorno de desarrollo integrado (IDE), se escogió Eclipse en su versión 3.3.

Arquitectura

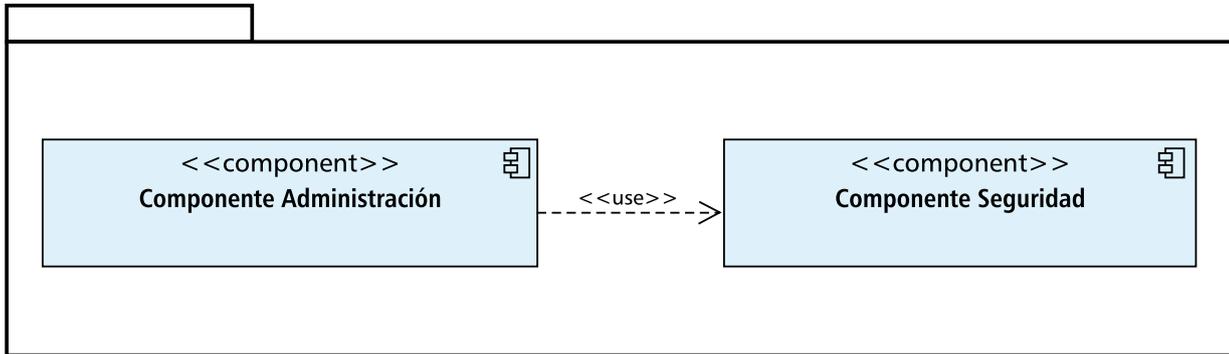
La arquitectura es el resultado de acoplar elementos arquitectónicos de forma apropiada para satisfacer los requerimientos funcionales y no funcionales de un sistema. Se decidió utilizar el estilo arquitectónico “Llamada y retorno”, subestilo “arquitectura en capas”. Aunque, al considerar cada

Teniendo en cuenta lo antes descrito, se muestra la relación entre los mismos (Gráfico 1).

¿Cómo funciona la seguridad?

A continuación se describe el funcionamiento general del marco de trabajo de seguridad, denominado *Spring Security*, utilizado para la confección de la solución.

GRÁFICO 1 Relación entre los componentes



módulo como un componente, la relación entre ellos indica el uso de algunos rasgos de estilos basados en componentes, definiendo entonces la arquitectura como un híbrido de estos estilos, donde en un primer nivel de abstracción se encuentra la clásica arquitectura *Cliente-Servidor*; en un segundo nivel, los componentes y sus relaciones, y en un tercer nivel se hallan 3 + 1 capas.

Con el uso de la arquitectura en capas, se logra alto nivel de abstracción, ya que, para implementar los niveles superiores, no se requiere conocer el entorno subyacente; basta con conocer las interfaces que proporcionan los niveles inferiores; el mantenimiento del sistema se logra fácilmente, teniendo en cuenta que, al realizar algún cambio en alguna de las capas, normalmente no se afectan sus capas superiores e inferiores.

Componentes de la solución de seguridad

La aplicación está dividida en dos componentes: **Componente Seguridad.** Está compuesto por un conjunto de filtros interrelacionados entre sí y brinda una serie de servicios asociados fundamentalmente a estos filtros. Este componente es el núcleo donde se reimplementaron y usaron las funcionalidades brindadas por *Spring Security*, basadas en la idea de empaquetarlo como un JAR¹. No cuenta con interfaces visuales.

Componente Administración: Este se encarga de la gestión de usuarios, roles, sistema de trazas, así como de la asignación de permisos entre los roles y las funcionalidades correspondientes.

Gestión de las peticiones encaminadas a ingresar al sistema

Las peticiones realizadas a la página principal de la aplicación deben cruzar antes por una infraestructura de seguridad que despliega *Spring Security*; la misma se pone en marcha cuando el usuario realiza la petición, la cual es interceptada por el *AuthenticationManager*² que le solicita al usuario las credenciales, que no son más que el usuario y la contraseña; luego de que el mismo las provea, estas son validadas contra la base de datos; si son válidas, la petición es intervenida una vez más, en este caso por el *AccessDecisionManager*³ que valida si el usuario tiene los permisos necesarios para acceder al recurso solicitado. En caso de tenerlos, se le da acceso al sistema (Gráfico 2).

Filtros de seguridad

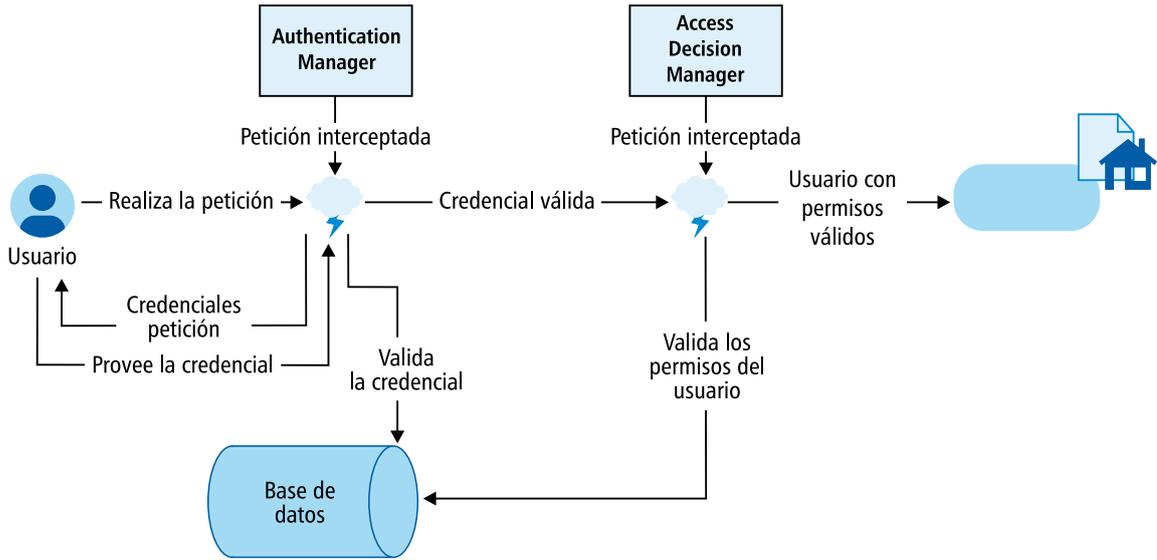
Parte del mecanismo de seguridad puede verse como un filtro que delega responsabilidades en un conjunto de filtros, que aseguran entre todos las funcionalidades del sistema. *Spring Security* define una cadena de filtros; cada uno de ellos es usado para interceptar las peticiones del usuario y reali-

¹ Archivo JAR (por sus siglas en inglés, Java Archive) es un tipo de archivo que permite ejecutar aplicaciones escritas en el lenguaje Java.

² *AuthenticationManager*: Es una clase de Spring Security especialmente preparada para administrar todas las posibles autenticaciones al sistema.

³ *AccessDecisionManager*: Clase del marco de trabajo de seguridad destinada a realizar una interceptación entre los permisos del usuario y los recursos solicitados, permitiendo identificar si tiene acceso o no al sistema.

GRÁFICO 2 Gestión de las peticiones encaminadas a entrar al sistema.



zar un pre o post procesamiento de la información disponible, o simplemente redireccionar a un lugar específico; el paso de un filtro a otro se realiza mediante la llamada al método *doFilter* (Gráfico 3).

Este marco de trabajo es totalmente flexible, permitiendo modificar o extender la cadena de filtros para personalizarlos de manera que se ajusten a las necesidades de la aplicación.

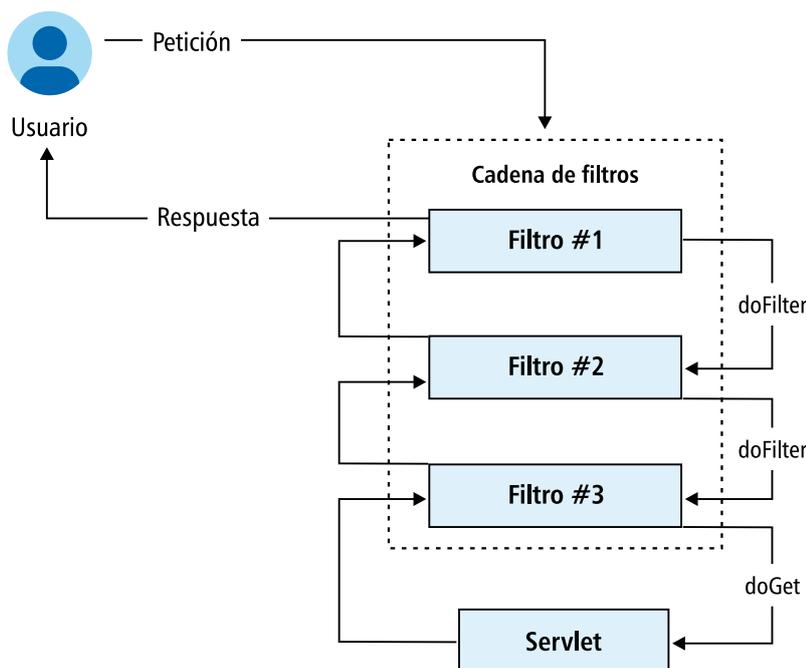
El componente de seguridad hace uso de 14 filtros de seguridad; 4 de ellos fueron especialmente creados para cubrir las necesidades propias del

sistema y asegurar partes específicas del mismo a las que el marco de trabajo no era capaz de llegar. Además, se adaptó el comportamiento de otros 3 filtros para asegurar la compatibilidad con el sistema y se dejó con el funcionamiento estándar a los restantes 7 filtros.

Resultados y discusión

La puesta en funcionamiento de este Componente de Seguridad para el sistema *Quarxo* permitirá

GRÁFICO 3 Gestión de las peticiones en el sistema



una mayor eficiencia en el manejo de la seguridad, la navegación y obtención de los datos, así como la administración de los mismos, atendiendo a diversos factores, como son el rendimiento y el tiempo de carga general. De igual manera, se verá optimizada la forma de llegar a determinadas funcionalidades más rápidamente, sin tener que pasar por determinados pasos innecesarios; se englobará la mayor cantidad de funcionalidades posibles por grupos, con el objetivo de lograr una mayor flexibilidad y usabilidad de las operaciones y datos. Estos, a su vez, serán más fáciles de consultar mediante el uso de las ventanas emergentes y modales, permitiendo no tener que abandonar la funcionalidad actual para verificar o constatar otras, para eliminar de esta forma la incomodidad de repetir el mismo proceso una y otra vez.

También se incluirá en el sistema una funcionalidad que permita efectuar operaciones concernientes al análisis estadístico de la seguridad. Estas estadísticas nos brindan una visión del comporta-

miento y tendencia de los datos, permitiéndonos llegar a conclusiones que, de otra forma, sería muy complejo lograr. Aquí se presentará una serie de estadísticas relacionadas con los aspectos más relevantes del sistema.

Además, el componente adicionará una funcionalidad para la gestión de las trazas de seguridad, permitiendo el monitoreo de los mismos en todo momento por los especialistas del centro, y registrando con día y hora los sucesos de cada uno. También permitirá exportarlos mediante el uso de reportes, así como su impresión.

Desde el punto de vista de seguridad, esta será tan absoluta como se quiera, ya que se pueden elegir los filtros de seguridad a aplicar, y configurar el nivel de alcance de gran parte de ellos.

Las funcionalidades básicas, como el registro de usuarios y roles, estarán fuertemente validadas y aseguradas transaccionalmente, previendo cualquier error humano o evento externo que atente contra la correcta finalización de la operación.

Bibliografía

- Erich Gamma, R. H. (2007). *Design Patterns*. Addison-Wesley.
- McGraw-Hill Interamericana, R. S. (2009). *Ingeniería del software. Un enfoque práctico*.
- Mularien, P. (2010). *Spring Security 3*.
- Murphy, P. T. (n.d.). *Spring Persistence with Hibernate*.
- Peter Tahchiev, F. L. (2010). *JUnit in Action*. Manning Publications Co.
- Rod Johnson, J. H. (n.d.). *Spring, Reference Documentation*.
- Taylor, B. A. (n.d.). *Spring Security, Reference Documentation*.
- Institute, I. G. COBIT.IGC. <http://www.itgi.org>. ISBN 1-933284-37-4.
- desarrolloweb.Desarrolloweb.com. <http://www.desarrolloweb.com/articulos/996.php>.
- González, Reinaldo Peláez. *Drivers de autenticación para el sistema de seguridad de ACAXIA*. La Habana: s.n., 2011.
- W3schools.w3schools. http://www.w3schools.com/html5/html5_reference.asp.
- w3.w3. *Cascading Style Sheets (CSS) Snapshot 2010*. <http://www.w3.org/TR/css-2010/#css>.
- IEEE. *IEEE Standard Glossary of Software Engineering Terminology*. <http://standards.ieee.org/findstds/standard/610.12-1990.html>.
- Jacobson, I., G. Booch, J. Rumbaugh. *El proceso unificado de desarrollo de software*. s.l.: Person Educación S.A., 2008.
- Pressman, R. *Ingeniería del software: Un enfoque práctico*. 2008.
- Elmasri, R. *Fundamentos de sistemas de bases de datos*. 2009: Addison-Wesley. 2009.
- Architecture Working Group, I. *IEEE Recommended Practice for Architectural Description of Software*.

Estrategia para una mejor gestión y un mayor rendimiento en el sistema bancario

Lic. CARLOS ALBERTO DIÉGUEZ LEÓN*

24

Mucho se ha hablado sobre la necesidad de que nuestras instituciones bancarias sean eficaces en su gestión y con resultados económicos positivos, lo cual, además de ser una meta para toda organización económica estatal, queda claramente establecido y asumido en los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución en el 1^{er} Capítulo (Modelo de gestión económica), teniendo como presunción básica el reconocimiento de las instituciones del sistema bancario como empresas.

Se ha estudiado bastante cómo introducir y llevar a las sucursales un concepto claro de competencia, de actividad comercial activa en función de los intereses de la institución, de la implementación de políticas de marketing, de mejoramiento de la calidad de los servicios, entre otros. Sin embargo, la implementación de estrategias de inteligencia empresarial puede ser una parte importante dentro de las ambiciones de acabar de afianzarse como una institución con rendimientos muy eficientes y con una gestión eficaz.

Inteligencia empresarial son dos palabras que desde hace un tiempo están de moda en el mundo comercial, supuestamente aparecidas en la pasada década y devenidas de los retos que impuso un mercado altamente competitivo, desde niveles nacionales hasta internacionales, en un mundo con tendencias globalizadas social y económicamente.

Mirada a la inteligencia empresarial en el contexto bancario actual

No obstante a lo comentado anteriormente, este fenómeno corporativo va más allá de una simple moda, y se convierte en una necesidad para nuestro sistema bancario, máxime si echamos un vistazo aguzado al contexto actual del mercado y, por

supuesto, a la competencia generada, propia de la implementación de acciones encaminadas a dar respuestas a los ya mencionados Lineamientos Económicos y Sociales aprobados por el PCC en su VI Congreso.

La inteligencia empresarial se presenta hoy como una herramienta muy necesaria para la subsistencia de grandes empresas, medianas e, incluso, para las pequeñas recientemente aparecidas en el nuevo entorno socioeconómico del país. Además constituye una estrategia que debe estar perfectamente diseñada para enfrentar los retos cada vez mayores de un mercado altamente competitivo, muy dinámico y en donde ya actúan múltiples oferentes de similares productos y servicios.

Esta estrategia debe estar muy bien encaminada a conocer la capacidad de producción o prestación de servicios de los competidores actuantes en el entorno de mercado, las características de sus nuevos productos o servicios, las invenciones capaces de cambiar el entorno comercial, los vacíos propios en el terreno de las investigaciones, en los sistemas y estrategias comunicacionales; a evaluar los requerimientos tecnológicos para el lanzamiento de productos o servicios más baratos y competitivos, la identificación de clientes potenciales, regulaciones legales, características generales de proveedores y clientes con los cuales mantiene relaciones.

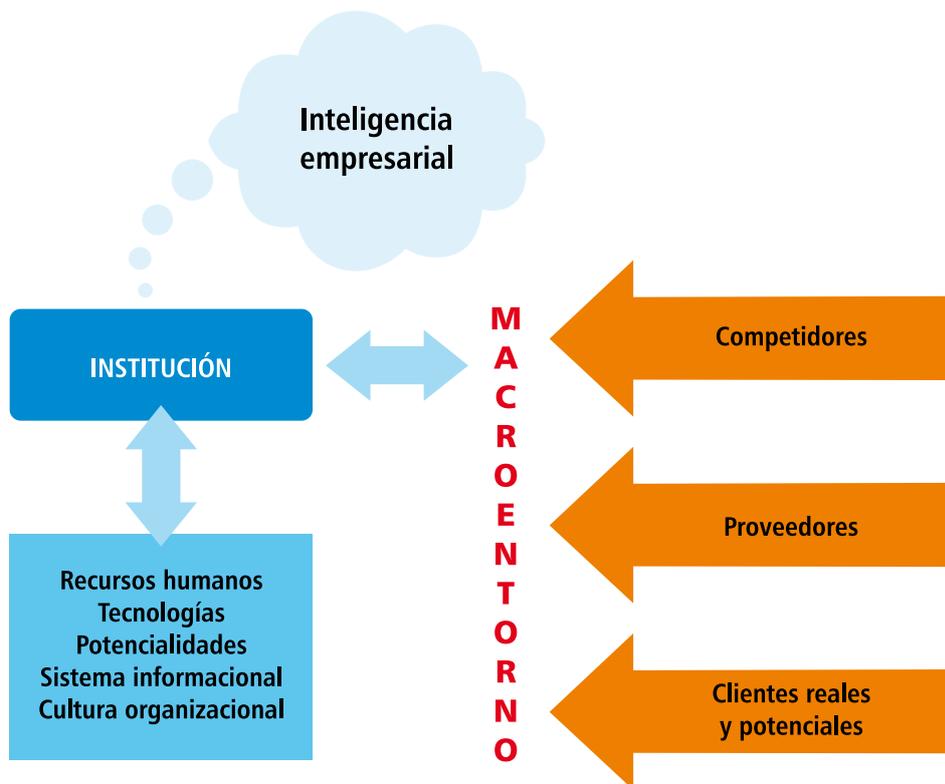
Es evidente que la información que ofrece una estrategia de inteligencia empresarial se convierte en muy abarcadora y puede transformarse también en decisora en la vida de la organización; por tanto, esta debe mirar no solo a la competencia, al mercado, a la sociedad (macroentorno), sino también hacia el interior de nuestras instituciones (microentorno), con el propósito de conocer las verdaderas potencialidades de cada uno de los miembros de ella y de su capacidad de actuar como equipo, y en

función de que estas informaciones sean reales y muy bien fundadas, de forma tal que se eviten espejismos funcionales, que a la larga siempre resultan muy caros. Para ello, es vital conocer las potencialidades de nuestros servicios, las de nuestros competidores, conocer muy bien lo que hemos hecho antes, nuestras realidades y las de la competencia, todo ello con el propósito de adelantarnos estratégicamente con decisiones muy bien adoptadas. Ello sería el fin supremo de la inteligencia empresarial como estrategia: tomar decisiones correctas, objetivas, adecuadas al momento actual y, a la larga, provechosas para la institución.

texto de mercado con ritmos acelerados de cambios e inmerso en un constante flujo informativo.

Necesidad en contexto

Nuestras sucursales adolecen hoy de sistemas para la obtención de información verdaderamente efectivos, lo que lastra el liderazgo de su gestión en la comunicación a los mercados que sirve; ello puede traer como consecuencia –más temprano que tarde– el desplazamiento de nuestro banco en la competencia dentro del sistema, máxime si se tienen en cuenta además la velocidad de la actual



En este contexto es saludable tener muy en cuenta la relación que existe entre la nombrada inteligencia empresarial con otras disciplinas de la comunicación social e institucional, que necesaria o convenientemente resulten ser aplicadas por la institución bancaria; referencia válida resultan la comunicación y la cultura organizacional, el marketing, las relaciones públicas, la publicidad y otras.

Toda información que se maneje en el establecimiento de una estrategia de inteligencia empresarial debe estar muy bien fundada, debe ser legal, abierta, veraz e inteligible.

Confiar solo en el olfato, el instinto, en la información más cercana, e incluso en el conocimiento de los asesores, puede resultar riesgoso en un con-

carrera mercadotécnica que han emprendido otros bancos en la búsqueda de nuevos mercados devenidos de los cambios actuales y las nuevas políticas bancarias.

Los cambios estructurales en las entidades (empresas, uniones, ministerios) como fenómeno en los cambios asumidos para las sucursales bancarias, ha tenido un impacto negativo; sin embargo, lo positivo radica fundamentalmente en la generación de oportunidades de negocios, en la aparición de nuevos mercados como el sector privado en sus más disímiles formas (trabajadores por cuenta propia, cooperativas no agropecuarias y otras formas no estatales de gestión económica), así como en la oportuna existencia de una competencia ya evidente en-



26

tre los bancos del sistema, lo que propicia un clima de velocidad en la gestión comercial de cada institución. Por ello, toda intención del establecimiento de una estrategia de inteligencia empresarial debe estar correctamente sustentada en una adecuada gestión de información corporativa, siempre llevada de la mano con la implementación de estrategias de marketing, de publicidad, de relaciones públicas, la flexibilización de sistemas de negociación y la adaptación consciente a los cambios por parte de todos los miembros de la institución.

Toda estrategia de inteligencia empresarial debe estar imbricada además con la creatividad, la competencia profesional, la sistemática preparación de los recursos humanos y el compromiso sin límites de estos para con la organización. En dependencia de lo acertado en su implementación, pueden ser

perceptibles los resultados en la gestión y el rendimiento del sistema bancario, particularmente en las sucursales, que son en definitiva donde se produce el suceso bancario de forma singular.

Por todo lo comentado hasta aquí, se podría inferir de forma clara la necesidad del estudio de factibilidad y la implementación de estrategias de inteligencia empresarial dentro del sistema bancario, de manera que –junto con otras como las de marketing, las relaciones públicas, la publicidad– se garanticen resultados positivos y una gestión eficaz de mayor rendimiento y, por supuesto, provechosos para todos, desde los miembros de la organización hasta la organización propiamente identificada como sujeto jurídicamente personalizado en lo estatal, lo social y lo económico.

Bibliografía

- *Periódico Granma. ¿Qué es la inteligencia empresarial? La Habana, septiembre de 2002.*
- www.interbancario.cu
- *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución. (18 de abril del 2011)*

Reglas básicas para una correcta comunicación telefónica

La utilización del teléfono es un hecho muy habitual desde que Alexander Graham Bell estableció, hace ahora algo más de cien años, los principios básicos de su funcionamiento.

El teléfono permite ponernos en contacto de forma inmediata con otras personas. De hecho, todos recibimos varias llamadas al día, sin embargo, no todos cumplimos con unas normas básicas de cortesía y educación con nuestros interlocutores.

Cuando hablamos por teléfono, no nos pueden ver físicamente, pero pueden “imaginarnos” con gran facilidad; todo dependerá de la conducta que tengamos al teléfono.

Hay que recordar que el teléfono es para muchos la primera impresión que se lleva de una entidad; es por lo tanto, un aspecto muy importante a tener en cuenta. A continuación, te especificamos 82 reglas básicas para la correcta utilización del teléfono y diferentes situaciones en las que puedes utilizarlo.



Normas generales a tener en cuenta al recibir llamadas

1. Coge el teléfono apenas suene.
2. Cuando hayas levantado el auricular, responde inmediatamente, sin que tenga que esperar tu interlocutor.
3. Debes identificarte rápidamente, no puedes obligar a que reconozcan tu voz; esto podría resultarle algo violento a tu interlocutor.
4. Nunca descuelgues el auricular y sigas manteniendo otra conversación con otra persona de la entidad.
5. Nunca cubras el teléfono.
6. Sonríe levemente, este gesto ayuda a preparar una entonación amable. Esta demostrado que una sonrisa genera eficacia, expresa alegría y buen humor. ¡Utilízala!
7. No debes tener nada en la boca que pueda entorpecer la comunicación (cigarros, caramelos, etcétera).
8. Ten siempre al alcance de la mano lápiz, papel y tu agenda personal.
9. No respondas simplemente ¿sí? o ¿qué? Esto muestra falta de modales.
10. Tampoco respondas “diga” o “dígame”, ni por supuesto, palabras como “aló”.
11. Saluda e identificate, pudiendo decir: “(nombre de la entidad) + (saludo) + le atiende (nombre)”.
12. No digas “le atenderán enseguida”, si realmente tendrá que esperar, en muchas ocasiones, varios minutos escuchando la molesta musiquilla de espera.
13. En un principio, trata a la persona siempre de usted.
14. Sitúa el micrófono al lado de la boca, no lo apoyes sobre el hombro.
15. No hables de prisa. Cuando se hace, se suelen dar traspies. Habla despacio, con el ritmo adecuado a lo que estés diciendo.



16. Cuando se habla despacio, no solo te entenderán mejor, te dará seguridad, tranquilidad y favorecerá el fluir de tus ideas.
17. Si al hablar, la dicción, y la expresión no son buenas, puede que no te entiendan o que lo hagan de forma incorrecta.
18. Tu voz ha de sonar clara, agradable. No emplees un tono de voz que indique indiferencia o desgana.
19. Nunca hables alto.
20. No importa lo aburrido u ocupado que puedas estar, has de mostrarte siempre amable, paciente y tolerante cuando hables por teléfono.
21. Procura inspirar confianza y seguridad, esto hará que tu interlocutor piense que trata con una empresa eficiente.
22. Cuando recibas una llamada, apunta el nombre de la entidad y la persona que te ha llamado.
23. Si no has entendido el nombre, pídele por favor si te lo puede deletrear.
24. Si te dan el nombre, debes recordarlo en el futuro, siendo muy positivo nombrarlo si reconoces su voz en próximas llamadas (siempre que estés muy seguro de que se trata de esa persona).
25. Si durante la conversación no entiendes algo, di con un tono de voz normal o un poco más bajo: "Lo siento, pero no le oigo bien, ¿puede repetírmelo, por favor?".
26. Escucha atentamente lo que tienen que decirte y evita las interrupciones hasta que haya terminado, así podrás determinar con exactitud qué es lo que quiere decir.
27. Si no te queda más remedio que interrumpir, debes hacerlo de la manera más cortés posible.
28. Mientras escuches, debes dar señales de atención, pero evita los estribillos típicos (sí, vale, claro, ya, etcétera).
29. Si recibes una llamada que pertenece a otro departamento, no culpes a tu interlocutor; comunícale los datos relativos al departamento y persona competente. Desvía la llamada siempre que te sea posible.
30. Si tienes que pasar una llamada y la línea esta ocupada, díselo a tu interlocutor y, si desea esperar, cada 25 segundos dile: "Lo siento, la línea sigue ocupada". Cuando la línea quede libre dile: "Le paso y gracias por esperar".
31. ¿Quién espera a quién, si llaman a tu entidad?:
 - En tu misma entidad, esperará el de menor rango en el organigrama.
 - Desde otra empresa:
 - A igual rango, espera el de fuera.
 - A rango inferior, espera el de fuera.
32. Tanto en casa como en el trabajo, si la llamada no es para ti, no llames a la otra persona a gritos y no golpees el aparato al posarlo. No hagas ningún comentario mientras el aparato esté descolgado.
33. Si tienes que buscar una información y tienes que abandonar el teléfono, pide disculpas: "Perdone un momento, voy a informarle". Si la espera ha durado un rato, vuélvete a excusar diciendo: "Siento haberle hecho esperar".
34. Si prevés que la búsqueda puede durar bastante, informa a tu interlocutor del tiempo aproximado de espera, o pregúntale si prefiere telefonar más tarde o que le llames tú cuando tengas la información.
35. Si te dejan recados para terceros, adjunta los datos siguientes:
 - Nombre de la entidad y de la persona que llama.
 - Nombre de la persona con la que deseaban hablar.
 - Número de teléfono.
 - Hora de la llamada.
 - Recado que desea dejar.

36. Prevé tu sustitución en momentos de ausencia, para no dejar el teléfono sin asistencia.
37. No esperes más de tres "RINGS" para descolgar el teléfono.
38. No termines primero, ni bruscamente. Termina la conversación amablemente y posa el auricular con suavidad. Puedes despedirte diciendo: "Gracias por llamar".

Cómo reaccionar ante llamadas coléricas

39. Evítalas siempre que puedas, no te dejes llevar por el mal humor.
40. Si la persona se muestra muy brusca y agresiva, debes recriminarle su comportamiento pero NO de un modo enérgico o irritado, ello le provocaría aún más.
41. Contesta de forma serena y pausada.
42. Indícale que su conducta no es la correcta y si persiste en su actitud, debes decirle que le colgarás el teléfono, a la espera de poder mantener una conversación razonable en otro momento. Si persiste en su actitud, no tendremos más remedio que colgar el teléfono.
43. Hay que tener muy en cuenta que colgar el teléfono airadamente, dejando a tu interlocutor con la palabra en la boca, es uno de los signos de ofensa más graves.
44. Lo que no debes hacer nunca es pasarle la llamada a otra persona de tu entidad.

Normas generales a tener en cuenta al realizar llamadas

45. Sé breve, tal vez tú tengas todo el tiempo del mundo, pero probablemente tu interlocutor no.
46. Debes tener preparado un esquema de lo que vas a decir.
47. Si te han pasado a una extensión equivocada, recuerda que la culpa no es de la persona que coge el teléfono.
48. Piensa antes de hacer la llamada si es el momento más adecuado para hacerlo.
49. Si tienes que aclarar nombres o números, emplea códigos sencillos y universales.
50. Cuando te equivoques al marcar el número de teléfono, debes pedir siempre disculpas y no cuelgues sin decir nada.
51. Si llamas desde una casa u oficina ajena, sé muy breve y utiliza un tono de conversación correcto. El tono alto indicaría falta de educación, pero un tono demasiado bajo se podría considerar que hablas de cosas muy secretas, tampoco sería correcto.
52. Si la llamada la realizas desde un teléfono público, debes ser breve (mucho más cuando haya personas esperando). Utiliza un tono de voz correcto y gesticula lo menos posible.
53. Restringe las llamadas particulares al trabajo de amigos o familiares. Su duración será lo más

breve posible, ya que en muchas ocasiones no es el momento más adecuado para recibir este tipo de llamadas.

El horario de las llamadas

54. No telefonees demasiado temprano por la mañana ni muy tarde por la noche.
55. Si llamas a domicilios con niños pequeños o personas mayores, se muy prudente con tus llamadas y vigila mucho la hora en la que las realices.
56. No es del todo correcto llamar a las horas de las comidas, esto interrumpe y suele resultar bastante molesto.

El trato con las secretarias

57. La mejor fórmula a adoptar con las secretarias, recepcionistas y otros "filtros" es la de tratarlas con respeto y dignidad, antes que verlas como obstáculos que hay que saltar.
58. Si reconoces la existencia de las secretarias y las tratas correctamente, con la cortesía común, estarás a la cabeza de su lista de personas favoritas.
59. Una secretaria a quien le caigas simpático, se las ingeniará para pasarte llamadas, se asegurará de que lleguen tus mensajes y, en definitiva, hará lo posible por ayudarte.
60. Para ganarte la confianza de las secretarias, no hace falta que les envíes flores ni bombones. Aprende sus nombres y llámalas por él cuando las telefonees o las visites.
61. Si a las pocas llamadas ella conoce tu voz y parece dispuesta a tratarte familiarmente por teléfono, haz tú lo mismo.
62. Cuando llares, si te contestan ¿de parte de quién?, responde siempre con tu nombre y el de tu entidad, de este modo evitarás la segunda pregunta: ¿A qué empresa pertenece?
63. Y si te contestan: ¿De qué asunto se trata? Es una pregunta, en muchas ocasiones, difícil de responder. Trata de ser muy conciso y evita los detalles, procura mostrarte muy próximo a la persona con la que deseas hablar.

El contestador telefónico

64. Si grabas un mensaje en un contestador telefónico, este deberá contener la siguiente información ordenada:
 - El número al que se ha llamado.
 - El nombre de la persona o personas con las que normalmente se puede hablar en ese teléfono.
 - Cuándo podrán hablar contigo.
65. Si dejas un mensaje en un contestador, como mínimo deberá contener la siguiente información:

- El nombre de la persona que llama (tu nombre).
 - El nombre de la persona con la que se desees hablar.
 - Día y hora de la llamada (esto lo proporcionan prácticamente todos los contestadores).
 - Una breve descripción del objeto de la llamada.
 - Puedes decir cuándo volverás a llamar (si lo haces, cúmplelo).
66. Las llamadas que recibas en el contestador, las deberás responder en el menor tiempo posible.

El uso del teléfono móvil

67. Recuerda que el teléfono móvil existe para hablar con otras personas y escuchar lo que tienen que decirte, no para realizar actuaciones de “cómo triunfar en los negocios”. Ser discreto.
68. Deberás tenerlo apagado en lugares donde su sonido pueda causar molestias. (en salas médicas, cines, teatros, reuniones, etcétera).
69. Recuerda que su utilización en los aviones está prohibida, ya que podría crear interferencias.
70. Cuando llames a un móvil, pregunta si es el momento oportuno para seguir la conversación.
71. Ser lo más breve posible.
72. El servicio de “buzón de voz” que poseen la mayor parte de teléfonos móviles, debes utilizarlo de la misma manera que un contestador automático.

En una entrevista radiofónica (por teléfono)

73. Averigua primero todo lo que puedas de la emisora y del programa. Lo mejor es escucharlo previamente.
74. Crea un pequeño guión, sencillo y claro. Recuerda que te preguntarán sobre cuestiones de tu especialidad y probablemente sobre algo específico o que sea noticia en ese momento.
75. Unos minutos antes de la entrevista, te dirán la hora exacta en la que se realizará. Unos 10 o 15 minutos antes, deja lo que estés haciendo y prepárate.



76. En la entrevista habla despacio, con claridad y naturalidad. Se concreto, amable y procura demostrar buen humor, escucha con atención y jamás interrumpas al periodista.
77. Sobre todo NO olvides el compromiso.
78. Si tienes que realizar un comentario comprometido, ser muy prudente y tómate el tiempo que te sea necesario (sin pasarte), para pensarlo bien.

Reglas finales

79. Como dice nuestro refranero: “Lo bueno, si breve, dos veces bueno”.
Se breve.
80. Deberás mentir lo menos posible por teléfono.
81. Recuerda, las llamadas telefónicas no son baratas. No abuses del teléfono.
82. Para mejorar la imagen de tu negocio, llama a tu propia oficina y observa cómo contestan al teléfono.

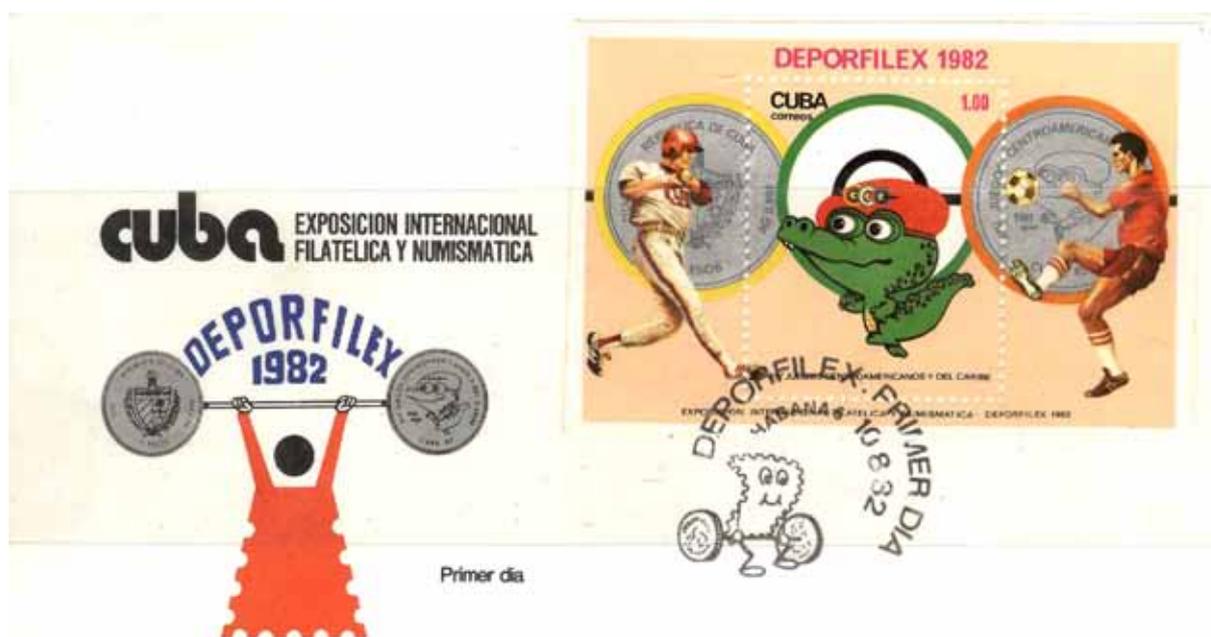
Abrazo fraternal numismática-filatelia

DANIEL VASCONCELLOS PORTUONDO*

A la par de los XIV Juegos Deportivos Centroamericanos y del Caribe celebrados en La Habana, se efectuó la primera Exposición Filatélica y Numismática Internacional DEPORFILEX'82, del 10 al 16 de agosto de 1982, con sede en el Salón de Exposiciones –anexo al Pabellón Cuba– sito en la calle N entre 21 y 23, en El Vedado capitalino.

Colecciones premiadas

Un jurado internacional calificó las 46 colecciones presentadas, representativas de 13 países y otorgó medallas y diplomas a los triunfadores. En el grupo de Filatelia Tradicional e Historia Postal, las medallas de oro correspondieron a Francisco Lu-



El encuentro constituyó un singular homenaje de la filatelia y la numismática a la más antigua cita deportiva regional del universo. La exhibición competitiva contó con dos secciones: una dedicada a la filatelia, con exposición de colecciones de filatelistas cubanos y del continente americano, y otra destinada a la numismática, donde se expusieron monedas de coleccionistas del área, todas poseedoras de grandes valores históricos y rarezas.

Durante el evento se realizaron visitas y conferencias en los museos Postal y Numismático. Asimismo, se efectuaron las primeras subastas de sellos y monedas en la isla, los días 11 y 12 de agosto, en el Hotel Nacional de Cuba.

zzatti, de España, por su colección “Prefilatelia de Filipinas”; al boliviano Mario Villarejas, con “Historia postal de Bolivia” y “Estudio de los cóndores y siglo XIX de Bolivia”, y al matancero José Ignacio Abreu, con “Prefilatelia cubana”. En el apartado de Numismática, el primer premio recayó en el también filatelista y diseñador de sellos Carlos Echenagusía, por sus colecciones “Billetes cubanos del siglo XIX” y “Monedas de la República de Cuba”. Estos trabajos muestran el papel moneda emitido en Cuba durante el siglo XIX por el Banco Español de La Habana, el Banco Español de la Isla de Cuba y por el Tesoro de la Isla de Cuba, así como billetes, bonos y monedas de la República de Cuba en Armas y monedas de



32

dísimiles emisiones realizadas en la isla a partir de 1915, año en que, por Decreto N° 33 de 1914 se adjudicó al Banco Nacional de Cuba la subasta para la acuñación de la moneda nacional sobre la base del patrón oro.

Los sellos de los Juegos Centroamericanos

El Ministerio de Comunicaciones de la República de Cuba, el 10 de junio de 1982, a través de su Administración Postal, puso en circulación un sello de la temática del deporte, diseñado por Alberto Franca, con valor de 20 centavos, clasificado filatélicamente sello sobre sello. Este reproduce la estampilla de 2 centavos de la serie de 5 valores e idéntico dibujo del artista Julio Díaz Orta, el cual circuló a partir del 15 de marzo de 1930, día inaugural de los II Juegos Centroamericanos realizados en La Habana. La ilustración del sello para DEPORFILEX'82 presenta el mismo tema que el anterior, un atleta saltando las vallas. Curiosamente, esta emisión postal de 1930 convirtió a Cuba en el sexto país del mundo y segundo de América en poner en circula-

ción sellos de correos con el tema del deporte, solo antecedido por la emisión de Costa Rica en 1924, que consta de 3 valores. El de 5 centavos ilustra a un discóbolo, serie clasificada filatélicamente como semipostal, con un franqueo adicional de 10 centavos, destinado a la recaudación de fondos para la celebración de los segundos y últimos Juegos Olímpicos Centroamericanos, celebrados en diciembre de 1924 en San José, capital costarricense.

La hoja filatélica y las monedas

Para el 10 de agosto de 1982, día inaugural de los XIV Juegos Deportivos Centroamericanos y del Caribe y DEPORFILEX'82, se previó una cancelación especial, cuyo sobre de Primer Día presenta los mismos motivos en cachet y cancelador que el utilizado dos meses antes en la cancelación del sello de 20 centavos, referido al deporte de las pesas. La hoja filatélica, diseñada por Roberto Quintana, con el valor de 1 peso, presenta la mascota de los juegos llamada Cuco y una de las monedas de plata diseñadas por Luís Rodríguez García-Casariago, con los valores faciales de 1 y 5 pesos, acuñadas en 1981 para el evento. Las monedas de 5 pesos son poseedoras de las técnicas *Proof* y *Bu* y las de 1 peso, en esta última técnica solamente. El anverso de la moneda en esta hoja filatélica muestra a Cuco y la imagen superpuesta de un futbolista golpeando el balón, junto a la leyenda XIV Juegos Centroamericanos y del Caribe; el reverso muestra el escudo de la República de Cuba y la imagen superpuesta de un bateador de beisbol. Las otras dos monedas señalan el mismo reverso, no así los anversos, que muestran deportistas de campo y pista y boxeo.

A todos los asistentes a la exposición, la Casa de la Moneda de Cuba obsequió dos medallas conmemorativas de cobre-níquel, cuyas caras presentan: una la imagen de Cuco y la leyenda BANCO NACIONAL DE CUBA, y otra, la inscripción I Exposición Internacional Filatélica y Numismática, Cuba 1982. Ambas medallas tienen una cara común que muestra el logotipo de DEPORFILEX'82.

La alta calidad de las colecciones de filatelia y numismática mostró cómo el arte, la literatura y las ciencias confraternizan con el deporte y nos recuerda la participación en los Juegos Olímpicos de la Antigua Grecia de los legendarios Pitágoras y Aristóteles.

* Investigador histórico y colaborador de los museos Postal y Numismático

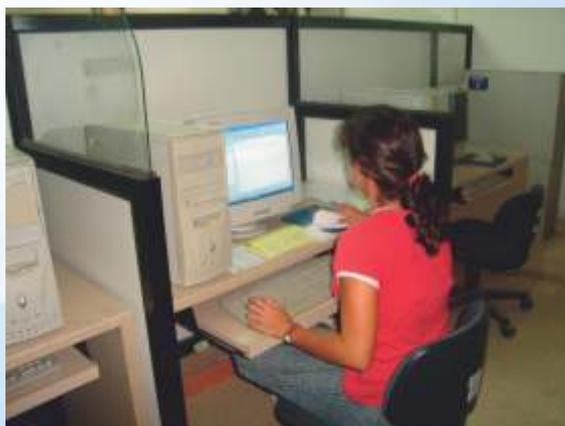
Servicios del CIBE



El Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE) trabaja para usuarios internos (alta dirección, cuadros, especialistas, directores, gerentes, trabajadores del Banco Central de Cuba y del Sistema Bancario Nacional), usuarios externos (organismos de la Administración Central del Estado, Facultad de Economía, y Facultad de Contabilidad y Finanzas, ministerios, organizaciones y otros centros vinculados o no a la temática financiera), así como profesionales y estudiantes de la banca, finanzas y economía, población en general, extranjeros y organismos internacionales.

Los servicios más importantes que ofrece el CIBE son:

- Sala de lectura
- Préstamo de documentos
- Servicio de referencia
- Digitalización de documentos
- Fotocopia de documentos
- Atención a solicitudes de información
- Sala "Raúl León Torras"
- Biblioteca por correo
- Traducción e interpretación
- Estaciones de trabajo para los usuarios
- Sitio del BCC en Internet
- Portal Interbancario
- Diseminación selectiva de la información por perfil temático
- Boletines electrónicos
- Revista del BCC
- Salón de Reuniones
- Internet
- Acceso a bases de datos





BANCO
CENTRAL DE
CUBA

