

Universidad de La Habana
...Facultad de Economía...

TESIS DE DIPLOMA

***“Diagnóstico del funcionamiento del crédito
documentario en Cuba. Estudio de Casos en el
Banco Nacional de Cuba.”***

Autora:

Evelyn González Pino

Tutores:

Dr. Francisco Borrás Atiénzar
Msc. Jessica León Mundul

Junio, 2016

Agradecimientos

A mi profe Paco; por haberme dado la oportunidad y el honor de compartir con usted todo este tiempo, gracias por hacerme reír, por su eterna paciencia, y sobre todo por haber materializado esta investigación cuando ya la creía imposible.

A la profesora Jessica; por todo lo que batallamos juntas para que este trabajo saliera y por haberme apoyado siempre, le estaré eternamente agradecida.

A mis padres por haber hecho todo lo que soy; por apoyarme y por haberme guiado hasta aquí, son lo más importante de mi vida. Mom, espero algún día poder retribuir todo lo que has sacrificado por mí, gracias por esforzarte cada día en para que yo realice mis sueños y por estar siempre a mi lado.

A mi Cari; aunque cien hojas no bastarían para agradecerte por todo lo que me has dado, gracias por ser parte de mí y por todo lo que hemos recorrido juntos y lo que está aún por venir...gracias por todo el amor, el apoyo incondicional y por ante todo ser mi mejor amigo.

A mi familia; por todo el cariño y el apoyo que me han dado durante estos 23 años, los amo a todos.

A mi tío Frank; por haber sido un hermano mayor para mí, escucharme y ayudarme siempre que lo he necesitado, y sobre todo por ser parte de mi inspiración en cada paso que he dado, porque oficialmente puedo decir que he seguido tus pasos.

A mis hermanos Amy, Albertico y Ana; por todas haber estado siempre a mi lado y ser mis mejores amigos, y a mi tía Aida por ocuparse de mí como una madre.

A Lisy, Osly y Diana; por todas las increíbles cosas que han hecho por mí y por acogerme como una hija y una hermana.

A mis Nina y Cindy; por toda la alegría que le han dado a mi vida.

A mi hermanita Gema y a Sheili, Gini, Georgina y Chuchi; por haberme acogido como una más de su familia y por todas las cosas felices y tristes que hemos compartido desde hace 18 años.

A Susset y Tania; por abrirme las puertas de su familia y porque la distancia solo ha incrementado el cariño, la amistad y su apoyo incondicional.

A Siris, Wendy y Dianelis; porque son la prueba de que la verdadera amistad perdura en el tiempo y en la distancia, gracias por estar siempre ahí por todas las risas y lágrimas que hemos compartido, las adoro...

A Alina; porque su amistad es de las cosas más bonitas y valiosas que me han dado estos cinco años de universidad, gracias por siempre estar al pendiente de mí y por acompañarme en las buenas y malas, te quiero un montón...

A mi escuela Lenin; por marcar mi vida y por todo lo feliz que fui en ella, y a mis amigas del Cubículo No.3 por compartir junto a mí los mejores tres años de mi vida.

A todas las instituciones y personas que con cariño colaboraron en el desarrollo de esta investigación, principalmente al BNC y a Cecilia y Dianelys por ser mi mayor apoyo.

A todas las buenas amistades que he hecho en estos cinco años y que han estado al pendiente de mí.

Por último, a Nani, Jennifer, Pedro, María, y Yeney... al fin TERMINAMOS... Solo ustedes saben todo lo que nos ha costado llegar hasta aquí. Por todas las alegrías y sufrimientos que pasamos durante estos meses haciendo la tesis, por toda la ayuda y apoyo que me dieron. Son unas personas geniales, gracias por todo!!!!

Contenido

<i>Agradecimientos</i>	2
<i>Resumen</i>	5
<i>Introducción</i>	7
<i>Capítulo I: Los créditos documentarios. Marco conceptual.</i>	10
1.1 Esencia y surgimiento del crédito documentario	11
1.2 Clasificación y funcionamiento del crédito documentario.....	15
1.3 El riesgo crediticio asociado a su funcionamiento.....	21
<i>Capítulo II: Experiencia cubana en bancos y empresas seleccionadas</i>	36
2.1 El papel del crédito documentario en el modelo de actualización económico cubano	36
2.2 Metodología de la investigación	39
2.3 Análisis cualitativo del crédito documentario: visión empresarial y bancaria.....	44
<i>Capítulo III: Estudio de Casos en el Banco Nacional de Cuba</i>	60
3.1 Caracterización del Banco Nacional de Cuba.....	60
3.2 El crédito documentario en BNC	63
3.3 Estudio de casos de clientes.....	68
3.4 Resultados de los estudios de casos	84
3.5 Apuntes para un estudio prospectivo	89
3.6 Lecciones para un perfeccionamiento	93
<i>Conclusiones</i>	99
<i>Recomendaciones</i>	100
<i>Bibliografía</i>	101
<i>Anexos</i>	108

Resumen

En la presente investigación se realiza un diagnóstico del funcionamiento del crédito documentario en Cuba y a su vez se realiza un estudio de casos en el Banco Nacional de Cuba.

Para ello, en un primer momento se sintetizan los principales elementos teóricos y conceptuales relacionados con los créditos documentarios y su gestión.

Luego, se determinan los principales factores que están incidiendo en el proceso de gestión de las cartas de crédito en el sistema financiero cubano, para lo cual se realiza un estudio en diferentes instituciones bancarias y empresariales.

Posteriormente, se procede al diagnóstico del proceso de gestión de las cartas de crédito dentro del Banco Nacional de Cuba, a través de un estudio de casos de clientes del banco.

Finalmente, se realizan apuntes para un estudio prospectivo a través del método MICMAC con el fin de detectar las variables que más influyen en el resto; arribando a lecciones generales de perfeccionamiento para el Banco Nacional de Cuba y para las restantes entidades analizadas.

Abstract

In this research we have made a diagnosis of the letter of credit management process at financial system and we have made a study of cases in National Bank of Cuba.

For this purpose, we first summarized the main conceptual and theoretical elements related to the letter of credit and their management.

Then we determined the factors that are having a bearing on the letter of credit management process at the Cuban financial system, inside financial and business institutions.

After that, and in order to support this diagnosis, we made a diagnosis of the management process of the letter of credit inside the National Bank of Cuba. This diagnosis was based on the study of some clients of the bank.

Finally, we have made a prospective study with the MICMAC method to detect which variable has more an influence on others; and it led us to some general improving lessons for the National Bank of Cuba and the rest of the studied entities.

Introducción

La Cuba de hoy atraviesa cambios sin precedentes. La implementación de los lineamientos de la política económica cubana, la nueva Ley de Inversión Extranjera y el reciente restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre Cuba y Estados Unidos; han posibilitado una nueva apertura del país al mercado mundial. Sin embargo, dichas cuestiones requieren que el país se encuentre listo para enfrentarlas. Por lo que tanto las instituciones bancarias como las empresas estatales deben estar preparadas para aprovechar el ascendente incremento de las relaciones comerciales entre Cuba y el resto del mundo.

A su vez, las trabas que ha tenido el país para desarrollar el comercio exterior, bien hayan sido consecuencia del injusto Bloqueo Económico impuesto contra Cuba o de la falta de liquidez que en ocasiones enfrenta la economía cubana; han repercutido en que muchas empresas extranjeras sientan inseguridad para comerciar con Cuba.

En este contexto, el instrumento carta de crédito entra a jugar un papel más protagónico que el que hasta ahora ha tenido dentro del sistema financiero cubano, al constituir el medio de pago más seguro para las transacciones de comercio exterior. A través de este instrumento se asegura de que cada parte interviniente en la actividad de importación o exportación cumpla con lo pactado en el contrato comercial, ya que un banco se hace responsable de asumir el pago si el importador incumple. Este nivel de seguridad podría incrementar aún más la utilización de las cartas de crédito para las operaciones de comercio exterior.

De esta forma cada institución bancaria y empresarial que planea aprovechar los beneficios que trae este nuevo contexto deberá dominar el manejo y las características del crédito documentario y su gestión.

Una de las instituciones bancarias que dentro de la economía cubana se ha especializado en la utilización de las cartas de crédito es el Banco Nacional de Cuba, institución encargada, entre otras cosas, de la renegociación de la deuda externa del país y de las relaciones comerciales con China, que en la actualidad

se han incrementado. Dentro de esta institución muchas veces la gestión de las cartas de crédito se dificulta debido a diferentes factores que impiden que el proceso se realice de forma óptima.

Por lo que se hace necesario investigar qué factores están incidiendo en el desenvolvimiento exitoso de la gestión de las cartas de crédito. De ahí que el **problema científico de esta investigación** responda a la siguiente interrogante:

¿Cuáles son las principales limitaciones en el funcionamiento del crédito documentario en Cuba?

Para darle respuesta a este problema se partió desde la **hipótesis** de que *las principales limitaciones que están debilitando el actual funcionamiento del crédito documentario son: la Centralización de los pagos al exterior, la Falta de cultura financiera en empresarios y financistas, el Insuficiente análisis de riesgo, la Insuficiente gestión de la liquidez empresarial y la Especialización del sistema bancario.*

En este sentido, el **objetivo general** de esta investigación es *Realizar un diagnóstico del funcionamiento del crédito documentario en Cuba.*

Para lo cual se definieron los siguientes **objetivos específicos**:

1. Sistematizar los elementos teóricos y empíricos relacionados con los créditos documentarios.
2. Determinar las principales limitaciones en la gestión de las cartas de crédito.
3. Evaluar el procedimiento de carta de crédito en el BNC a través de un estudio de casos.
4. Proponer cambios metodológicos para mejorar la gestión de las cartas de crédito.

Para desarrollar la presente investigación, el Capítulo I reflejará las principales cuestiones teóricas vinculadas a las cartas de crédito: sus antecedentes, ventajas,

limitaciones, tipologías, así como el impacto del riesgo crediticio dentro de ellas y su gestión.

Para determinar cuáles son los factores que están incidiendo en el proceso de gestión de las cartas de crédito en el sistema financiero cubano; en el Capítulo II se expondrán los resultados de entrevistas realizadas a expertos de seis instituciones bancarias y tres empresas de comercio exterior.

El Capítulo III, pretende ampliar el diagnóstico realizando un estudio de casos de clientes en el Banco Nacional de Cuba. Posteriormente, se realizará una aproximación a un estudio prospectivo en aras de determinar cuáles son las variables que más están incidiendo en el modelo y si en un futuro se mantendrán las mismas limitantes. Finalmente, se llegarán a propuestas generales de perfeccionamiento.

Capítulo I: Los créditos documentarios. Marco conceptual.

Los bancos comerciales constituyen instituciones de intermediación financiera. Estos tienen la capacidad de estimular y captar el ahorro de la sociedad y distribuirlo entre las empresas y sectores que necesitan capital como insumo para sus actividades económicas.

Para cumplir con esta función los bancos comerciales ofrecen a sus clientes diversos productos y servicios:

Tabla No.1: Productos y servicios que ofrecen los bancos comerciales.

Productos pasivos	Depósitos a plazo fijo Depósitos a la vista
Productos Activos	Préstamos Descuento de letras de cambio Líneas de crédito Cartas de crédito
Servicios	Leasing Confirming Factoring Fideicomiso

Fuente: Elaboración propia.

Según se observa, entre los productos ofrecidos por las instituciones bancarias se encuentra la carta de crédito.

La presente investigación, enmarcada en las relaciones crediticias entre la banca comercial y las empresas estatales cubanas, concentrará sus esfuerzos en el diagnóstico del funcionamiento del crédito documentario en la economía cubana.

En este capítulo, primeramente, se realizará un estudio de las principales concepciones teóricas relacionadas con este producto bancario; y se sintetizarán los principales elementos teóricos correspondientes al riesgo crediticio asociado al mismo, pues en dependencia de cómo sea su gestión las relaciones entre la banca y la empresa se verán fortalecidas o debilitadas.

1.1 Esencia y surgimiento del crédito documentario

Los bancos como organismos financieros deben establecer relaciones con otros bancos, tanto nacionales como extranjeros, lo que les permite realizar todas aquellas operaciones que garantizan un buen servicio para el cliente y además obtener una rentabilidad por la prestación de los mismos. La globalización por la que atraviesa el mundo de hoy hace que los países dependan unos de otros y cada vez en mayor grado. Es por ello que, a pesar de alcanzar altos rendimientos, un banco que solamente realice operaciones dentro del país de origen está llamado al aislamiento y al desconocimiento mundial (Banco Central de Cuba, 2011).

Los medios de pago son instrumentos utilizados para materializar la liquidación de una operación (ya sea por el pago de una mercancía o por un servicio). En el comercio internacional la elección de la forma de pago ha de ser muy minuciosa, pues las partes se encuentran en diferentes países; dicha elección debe tener en cuenta el nivel de confianza entre cada parte. Los medios de pago presentan características que pueden brindar distintos grados de seguridad a cada una de las partes en una operación comercial¹(Banco Central de Cuba, 2011).

La carta de crédito o crédito documentario, como también se le conoce, es quizás el medio de pago para operaciones de comercio exterior que con mayor frecuencia se utiliza (Barrera Ortega, 2011) pues, además de ser el más seguro, todas las partes que intervienen en el crédito negocian con documentos y no con mercancías, servicios u otras prestaciones a que tales documentos puedan hacer

¹ (Banco Central de Cuba, 2011). Niveles de seguridad: Poca seguridad (efectivo, cheque personal, cheque bancario, orden de pago o transferencia); Mayor seguridad (remesa simple o cobro documentario); Máxima seguridad (Crédito documentario).

alusión. Antes de definir lo que representa una *carta de crédito* se debe conocer cuáles son las partes que intervienen en un crédito documentario (Otero Núñez), (Crédito documentario- Tramitación, riesgos y gastos) (Banco Central de Cuba, 2011):

- Ordenante: Persona natural o jurídica, que normalmente es el importador, que da las instrucciones concretas al banco para emitir una carta de crédito.
- Banco emisor: Banco que siguiendo las instrucciones del ordenante asume el compromiso de pago y emite la carta de crédito. Normalmente es el banco del importador-comprador.
- Beneficiario: Persona natural o jurídica a favor de quien se abre la carta de crédito y a la cual se le efectuará el pago. Normalmente es el exportador-vendedor.
- Banco indicado: Banco corresponsal designado por el banco emisor para efectuar la operación. Normalmente se encuentra en el país del exportador-vendedor.

Diferentes autores e instituciones (Guerrero León, 1999); (Molina Martínez, 2001); (Rosenberg); (Sociedad Corporativa de Crédito Cajamar Caja Rural);(Horcajo & Sánchez Tercero);(Otero Núñez); (Barrera Ortega, 2011); (Banco Central de Cuba, 2011); (Almaguer López, 2012); (Martínez Montenegro, 2013)han definido lo que, a su consideración, es un crédito documentario. Luego de haber realizado un estudio a las observaciones de estos autores, se concluye que de forma general estos coinciden en que la carta de crédito puede ser definida como:

Un acuerdo por el cual un Banco Emisor obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones de un Ordenante o a su propio nombre:

- I. *Se obliga a pagar a un tercero, o a su orden, o aceptar y pagar letras de cambio liberadas por el Beneficiario o, autoriza a otro banco para que efectúe el pago, o para que acepte y pague tales instrumentos o,*
- II. *Autoriza a otro banco para que negocie, contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando estos cumplan los términos y condiciones que se hayan fijado en el texto de la carta de crédito.*

Antecedentes históricos

El crédito documentario tiene sus raíces en los pagos internacionales de la antigua Grecia y Roma.

La llegada de la Revolución Industrial, en el siglo XVIII, provocó un auge de la manufactura y el comercio. Los productores necesitaban adquirir mayor cantidad de materias primas para el proceso de fabricación en el menor tiempo posible. Para ello los grandes mercantes londinenses comenzaron a funcionar como intermediarios entre los compradores y vendedores. Aceptaban las letras que el vendedor giraba que venían acompañadas de la justificación del envío de la mercancía; y cuando estaban vencidas, asumían el pago por el comprador, quien ya poseía la mercancía. Pero no fue hasta que los sujetos financieros percibieron los beneficios lucrativos que se obtenían como consecuencia de estas transacciones, que se consolidó el crédito documentario como típica figura del derecho bancario (Martínez Montenegro, 2013).

La Primera Guerra Mundial trajo grandes perturbaciones en el mercado internacional, por lo que los vendedores, buscando una mayor garantía en las operaciones, necesitaron la intervención de la banca en los pagos. De esta forma comenzó el uso de los créditos documentarios. Los cuales fueron recogidos primeramente en normas uniformes dictadas por grupos bancarios y adoptados después por los reglamentos de las grandes organizaciones bancarias internacionales.

Las tentativas para la unificación de las normas bancarias relativas al crédito documentario datan desde 1920, siendo modificadas en 1951, 1962, 1974 y 1983. Sin embargo, no fue hasta 1993 que los “Usos y reglas uniformes relativos a los créditos documentarios” fueron publicados por la Cámara de Comercio Internacional y rápidamente adoptados por el sistema bancario internacional. A estas normas se han ido introduciendo una serie de modificaciones, hasta su última revisión por la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.), que entró en vigor el día 1 de julio del año 2007 (Martínez Montenegro, 2013).

Costumbres y prácticas uniformes para los créditos documentarios

Las normas y usos uniformes definen todos los elementos que intervienen en el crédito documentario, así como regulan la relación entre los bancos, los exportadores e importadores y delimitan sus responsabilidades.

Esta normativa no tiene la naturaleza jurídica de una convención internacional, ni tampoco es ley interna en los países en que se aplica, sino que su fuerza obligatoria proviene de su incorporación a los créditos documentarios, por medio del acuerdo de las partes que los suscriben.

En el año 2002 se determinó que un 15% del comercio global total se desarrolló por medio de créditos documentarios. Lo que refleja la expansión y desarrollo de este medio de pago y la importancia que ha adquirido con el tiempo a nivel mundial (Martínez Montenegro, 2013).

Las UCP 600 fueron aprobadas por la Comisión Bancaria de la CCI entrando en vigencia desde el 1 de julio de 2007. Se trata de un conjunto de 39 artículos compilados y promulgados por la Cámara de Comercio Internacional y adoptados por los países cuya asociación de bancos los reconocen.

A continuación se exponen algunos de los *Principios Básicos para las Reglas y Usos Uniformes del Crédito Documentario (R.U.U.C.D.)*(Cámara de Comercio Internacional, 2007);(Analistas Financieros Internacionales):

1. El sometimiento a las R.U.U.C.D. es voluntario y debe expresarse puntualmente en el crédito documentario.
2. Los bancos no ejercen una función crediticia, sino de garantía y mediación.
3. Las condiciones del crédito documentario y la exigencia de documentos las fija el importador.
4. El beneficiario del crédito documentario no tiene obligación de hacer usos del mismo.
5. Para los bancos intervinientes, únicamente son válidas las condiciones del crédito documentario.

6. Todas las partes intervinientes de un crédito negocian sobre documentos y no sobre mercancías.
7. El crédito documentario tiene presunción de irrevocabilidad, a no ser que expresamente se indique lo contrario.
8. Los bancos no asumen obligación o responsabilidad respecto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad o falsedad de documento alguno.
9. Los bancos examinarán los documentos presentados con razonable cuidado.
10. Los bancos no son responsables de las consecuencias derivadas de retrasos o pérdidas de mensajes, cartas o documentos, errores o mutilaciones de transmisiones; o por motivos de fuerza mayor.
11. Los bancos no asumen ninguna responsabilidad por los actos de terceros bancos que hayan sido utilizados para dar cumplimientos a las instrucciones del ordenante.
12. Las sucursales de un banco en diferentes países se considerarán como otro banco.

El crédito documentario surgió para otorgar seguridad a las partes intervinientes en una operación de compraventa mercantil internacional, pues el encontrarse ubicados en diferentes zonas comerciales, distantes por demás, ocasionan dificultades que pueden frustrar el normal desenvolvimiento de estas transacciones comerciales. Razones que le permiten persistir debido a la protección y beneficios que proporcionan, tanto al exportador como al importador (Martínez Montenegro, 2013).

1.2 Clasificación y funcionamiento del crédito documentario

Según (Barrera Ortega, 2011); (Banco Central de Cuba, 2011) y (Horcajo & Sánchez Tercero) existen varias modalidades de cartas de crédito, las cuales, a su vez, pueden ser combinadas de distintas maneras. Según el criterio de clasificación que se utilice los créditos documentarios pueden ser:

- I. Desde el punto de vista del momento del pago:

- *A la vista*: El pago se realiza contra la entrega de los documentos por parte del exportador (requiere que el banco emisor posea suficientes fondos ya sea en moneda local como extranjera para hacer frente al desembolso).
 - *Diferidas*: El pago se realiza en un plazo previamente acordado, normalmente posterior a la fecha del conocimiento de embarque u otro documento de transporte internacional.
 - *Diferidas con aceptación de efectos*: El sistema de pago es muy similar a la anterior con la diferencia de que al momento de la entrega de los documentos por parte del exportador, el banco nominado acepta letras de cambio emitidas por el beneficiario de la carta de crédito, que tienen como vencimiento la fecha de expiración del plazo acordado.
- II. En cuanto a la responsabilidad de pago de los bancos involucrados en la carta de crédito:
- No confirmadas: En las cartas de crédito de este tipo el único responsable de honrarla es el banco emisor.
 - Confirmadas: En estas además del banco emisor, el banco que confirma tiene las mismas responsabilidades ante el beneficiario.
- III. En cuanto a la posibilidad de realizar embarques parciales, los créditos documentarios pueden ser *Indivisibles*, cuando no se permiten embarques parciales y *Divisibles* en caso contrario.
- IV. La posible reutilización de una carta de crédito la define como *Rotativa*. En este caso el banco se obliga, hasta una cierta cantidad, a renovar la carta de crédito después de haber sido reembolsada la cantidad dispuesta, las veces que sean necesarias antes de su vencimiento.
- V. En cuanto a la posibilidad de utilizar la carta de crédito para pagar al proveedor del beneficiario, la misma puede ser *Transferible* solo si el ordenante del crédito le otorga el derecho al beneficiario de efectuar el pago, aceptación o negociación del crédito, ya sea total o parcialmente, a

favor de uno o más beneficiarios, lo cual puede realizarse una sola vez² y en las mismas condiciones del crédito original; o *No Transferible* en el caso contrario.

- VI. Otra posibilidad de utilizar la carta de crédito para financiar la operación de compra es utilizarla como *Subsidiaria (Back to Back Credit)*. En esta modalidad el vendedor usa el crédito documentario que le ha sido concedido para garantizar otra carta de crédito otorgada por su banco a su proveedor³.
- VII. En cuanto al lugar donde debe ser cobrada la carta de crédito, la misma puede ser:
- *Directa*: Cuando el crédito documentario solo se puede cobrar en las oficinas del banco emisor.
 - *Negociable*: Si la carta de crédito es negociable en un tercer banco, entonces a este puede presentársele toda la documentación para que efectúe el pago.
 - *Libremente negociable*: La documentación para el cobro del crédito documentario puede presentarse en cualquier banco y este es el que efectuará el pago.
- VIII. Desde el punto de vista del compromiso del banco emisor, el crédito documentario puede ser:
- *Revocable*: En esta modalidad la carta de crédito puede ser anulada o modificada por el banco emisor en cualquier momento y sin previo aviso al beneficiario. Sin embargo, el banco emisor queda obligado por los pagos, compromisos de pagos, las aceptaciones o las negociaciones efectuadas con anterioridad al recibo de la modificación o cancelación.

²(Banco Central de Cuba): “Un crédito transferible puede ser transferido una sola vez, esto quiere decir que el beneficiario al cual se le transfirió el crédito no podrá solicitar transferirlo a un tercero.”

³ Según (Banco Central de Cuba): “Una operación de crédito back-to-back implica dos cartas de crédito separadas. La primera se abre a favor de un beneficiario que no puede él mismo suministrar las mercancías pedidas y que, por tanto, desea que su propio banco emita un crédito a favor de un beneficiario que sí puede suministrar las mercancías (...)”

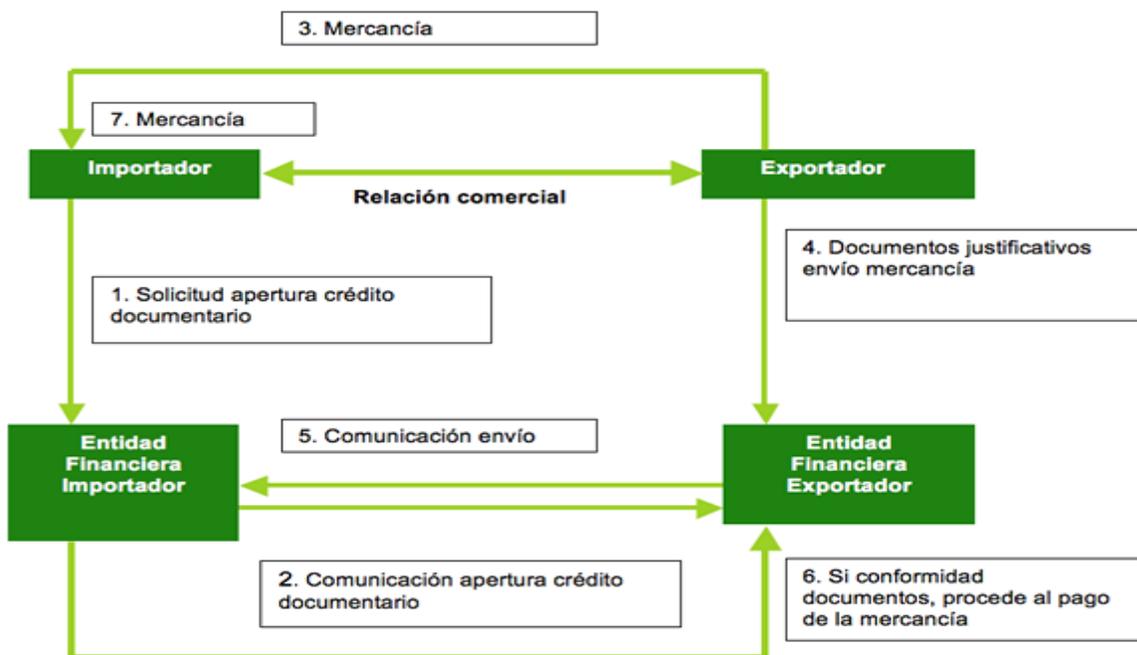
- Irrevocable: En este caso la carta de crédito no puede ser modificada o cancelada sin el acuerdo del banco emisor, del banco confirmador y del beneficiario.

IX. Otro tipo de crédito documentarios son los Créditos “Please Open”: son utilizados por bancos que están imposibilitados de emitir cartas de créditos, por no tener corresponsales en el exterior o no tener el suficiente crédito internacional, y tienen que recurrir a uno de sus bancos corresponsales y solicitar un “Please open” para que estos le emitan la carta de crédito que su cliente previamente les solicitó. Estos bancos que acuden a este crédito, usualmente realizan un deposito o autorizan a que debiten su cuenta corriente, por el importe de la carta de crédito, como garantía de la operación.

Flujo de proceso del crédito documentario

El funcionamiento de este tipo de créditos puede esquematizarse como sigue:

Esquema No.1:Flujo de proceso del crédito documentario.



Fuente: Tomado de (EduFinet, 2012).

1. El importador solicita a su entidad financiera la apertura de un crédito documentario a favor del exportador, con indicación del fin del mismo y de las condiciones de la transacción, así como de los documentos que deberá remitir el exportador para acreditar el cumplimiento por su parte del contrato y el envío de las mercancías compradas. La emisión de un crédito documentario de importación supone una operación de riesgo que debe ser previamente analizada y valorada por la entidad del importador. De este modo, el importador dará orden a su entidad financiera para que proceda al pago de la suma convenida con el exportador tan pronto como dicha entidad reciba los referidos documentos.
2. La entidad financiera del importador se pone en contacto con la del exportador a los efectos de indicarle la operación en curso y la apertura del crédito documentario por parte de su cliente.
3. El exportador remite la mercancía al importador en los términos acordados.
4. Tras el envío de la mercancía, el exportador entrega a su entidad financiera los documentos justificativos que acrediten dicho envío así como cualquier otro documento que hayan estipulado las partes.
5. La mencionada entidad trasladará los citados documentos a la entidad financiera del importador, a los efectos de que ésta compruebe si dicha documentación es la acordada.
6. En caso de que la documentación recibida sea correcta, la entidad financiera del importador ordenará el pago de los importes acordados al exportador, pago que se realizará a través de la entidad financiera de este último. Y todo ello con independencia de que el importador tenga dinero disponible en su cuenta o no. Es decir, abierto el crédito documentario y autorizado por la entidad financiera, esta se convierte en garante de la operación.
7. El importador, presentando los documentos que le han hecho llegar, procede a la recogida de la mercancía remitida por el exportador en el lugar acordado.

Ventajas y limitaciones en la utilización del crédito documentario. Principales riesgos y problemas.

La utilización del crédito documentario, al ser una herramienta mayormente manejada por quienes realizan ventas o contrataciones internacionales, presenta algunas ventajas y limitaciones (*Véase Anexo 1: Tabla No.2 Ventajas y limitaciones de la utilización del crédito documentario*) (Sociedad Corporativa de Crédito Cajamar Caja Rural);(Analistas Financieros Internacionales);(Crédito documentario- Tramitación, riesgos y gastos);(Linares, 2005);(Mesa, 2011); (Crédito documentario, 2012); (CEPEC, 2013).

Los principales riesgos (Crédito documentario- Tramitación, riesgos y gastos), (Linares, 2005) que asumen las partes que intervienen en el crédito documentario son los siguientes:

- El banco emisor presenta un riesgo de crédito ya que se compromete a realizar el pago independientemente de los fondos que posea el importador. Además, debe interpretar correctamente las instrucciones recibidas.
- Es posible que las condiciones y calidad de las mercancías no lleguen al importador en correspondencia con lo plasmado en el crédito documentario.
- El exportador debe cumplir con todas las condiciones establecidas en el crédito documentario para garantizar el pago.
- El banco indicado debe evitar cualquier error en la revisión de la documentación ya que puede ocasionar el rechazo del pago.

Los problemas más comunes de un crédito documentario de importación:

- Solicitar un crédito documentario sin prever si la línea o contrato de crédito tiene saldo o vigencia disponible y que los embarques estén próximos a efectuarse.
- Suponer que una carta de crédito es sinónimo de que no habrá fraude.
- No negociar los términos y condiciones antes de la emisión de la carta de crédito.

- El creer que el crédito documentario asegura que las mercancías sean recibidas con las características (cantidad, calidad, color, forma, origen, etc.) pactadas entre el comprador y el vendedor.
- No tomar en cuenta que los bancos no se hacen responsables por la autenticidad legal de los documentos requeridos.
- Incurrir en discrepancias.

1.3 El riesgo crediticio asociado a su funcionamiento

El riesgo es esencial a toda actividad empresarial y, por extensión, a toda inversión en general, en la medida en que los resultados vendrán determinados por la aparición y manifestación de unos u otros escenarios, plausibles, previstos o no por los gestores y gerentes del cambio. En el ámbito bancario el análisis, medición, administración y gestión del riesgo adquiere una importancia capital por el gran volumen de recursos que moviliza la industria bancaria, afectando colateralmente a todos los sectores productivos, y por la propia estructura del balance de la empresa bancaria (del Águila Quesada, Cortés García, Fernández Ruiz, & García Moreno).

En el entorno financiero, han sido muchos los académicos y especialistas que han expuesto sus ideas respecto a qué se define por *riesgo financiero* (Véase Anexo 2: *Tabla No.3 Definición de riesgo financiero*).

La conceptualización del *riesgo* desde la perspectiva financiera aparece en 1921, con los estudios de Knight (1921), citado por (Borrás Atiénzar, 2013) quien distingue al riesgo como la aleatoriedad con probabilidades conocidas. En la década de los 50 se destacan los trabajos de Markowitz (1952) y de Tobin (1958), citados por (Borrás Atiénzar, 2013), quienes marcan el inicio de las teorías financieras contemporáneas, al desarrollar un estudio científico sobre la relación riesgo-rendimiento que mantiene su vigencia en la actualidad (Borrás Atiénzar, 2013).

En la década de los 60 se desarrollan por primera vez estudios para medir el riesgo de los activos a partir de la relación riesgo-rendimiento esperada por los

inversionistas (Sharpe, 1964; Lintner, 1965; Mossin, 1966), citados por (Borrás Atiénzar, 2013).

El autor (Rodríguez Mesa, 2007) destaca la diferencia entre riesgo e incertidumbre, conceptos que en ocasiones son utilizados indistintamente:

La incertidumbre se define como el nivel de seguridad que se puede tener acerca de si algo sucederá tal como se ha proyectado, es decir, que puedan suceder más cosas de las previstas. Mientras que, el riesgo es sinónimo de peligro. De esta manera, en el caso de un proyecto, el riesgo dependerá del nivel de incertidumbre que puede conllevar una decisión de inversión. O dicho de otra manera, de la mayor o menor probabilidad de que una variable cambie en una determinada magnitud, como pueden ser, por ejemplo, los precios.

Las instituciones bancarias enfrentan diferentes tipos de riesgos financieros en el desarrollo de sus actividades.

Muchos autores e instituciones como (Ruiz, Jiménez, & Torres, 2000; Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 2005; Freixas & Rochet; Malpica Mora; del Águila Quesada, Cortés García, Fernández Ruiz, & García Moreno; Martínez Paricio, 2012; Miranda Torrado, Pallas González, Peraza Fandiño, & Domínguez; Banco de Santander, 2014; Borrás Atiénzar, 2013) han identificado los tipos de riesgos fundamentales que intervienen en una operación financiera. De forma general, estos se clasifican en (Véase *Tabla No.4 Tipos de Riesgos Financieros*):

Tabla No.4: Tipos de Riesgos Financieros

Tipo de Riesgo	Definición
1. Riesgo de Mercado	Representa la posibilidad de sufrir pérdidas en posiciones tanto dentro como fuera de balance de producto de las variaciones en los precios del mercado. Dentro de esta clasificación se incluyen los riesgos de mercado por variación de las tasas

	de interés ⁴ y los riesgos de mercado por variación del tipo de cambio ⁵ .
2. Riesgo operacional	Se genera como consecuencia de la ocurrencia de sucesos inesperados relacionados con la infraestructura operativa y tecnológica tanto interna como externa. Incluye el peligro de pérdida de datos, errores del personal y de sistema; así como fraudes y sucesos externos.
3. Riesgo de Liquidez	Se refiere a la posibilidad de que una institución no pueda realizar una conversión inmediata de sus obligaciones a corto plazo en dinero líquido.
4. Riesgo de inflación	Es el riesgo que afecta el poder adquisitivo de los flujos de caja futuros debido a las fluctuaciones en los niveles de precios.

Fuente: Elaboración propia.

Riesgo crediticio

Otro de los tipos de riesgos que más afecta a las instituciones en una operación financiera es el riesgo crediticio. Por su gran importancia para esta investigación se le dedica un apartado especial dentro de este epígrafe.

La principal actividad de la industria bancaria, aquella que mejor la define y a la que dedica la mayor parte de sus esfuerzos, la que genera la mayor parte de sus beneficios y los mayores riesgos, es la actividad crediticia. De todos los riesgos a los que está expuesto el negocio bancario, el principal es el riesgo de crédito.

⁴Riesgo de mercado por variación de la tasa de interés: está dado por las variaciones que se producen en los mercados de dinero de los tipos de interés de las monedas, los cuales pueden afectar el margen financiero de las instituciones de crédito.

⁵ Riesgo de mercado por variación del tipo de cambio: está dado por las variaciones que se producen en las cotizaciones del mercado de divisas y que puede afectar el valor de las posiciones que se tengan en moneda extranjera debido a las fluctuaciones de los tipos de cambio.

Son muchos los autores (Ruiz, Jiménez, & Torres, 2000; Miranda Torrado, Pallas González, Peraza Fandiño, & Domínguez; Malpica Mora; García, 2011; Martínez Paricio, 2012; Peña Pupo, 2012; Borrás Atiénzar, 2013) que han expresado sus ideas sobre este tipo de riesgo.

El(Banco Central de Cuba, 2006) lo define como el riesgo bancario típico y tradicional asociado a las operaciones de préstamo, crédito, aval y otras y que representa la posibilidad de incurrir en pérdidas debido al incumplimiento del cliente en sus obligaciones contractuales contraídas con el intermediario financiero. Y según (Ruiz, Jiménez, & Torres, 2000; Peña Pupo, 2012) dentro de este tipo riesgo están implícitos los riesgos de insolvencia (falta de reembolso de las operaciones crediticias a sus vencimientos) y el riesgo país.

Modalidades del riesgo crediticio

- Riesgo de contraparte o de sustitución

El riesgo crediticio, presente en todas las operaciones, puede variar a consecuencia de los mecanismos de liquidación y a los cambios en la valoración de los precios del mercado. El riesgo de contraparte⁶ se refiere a la intención del cliente de cumplir con sus responsabilidades contractuales en el momento del vencimiento. Es, por tanto, el riesgo inherente a muchos de los denominados instrumentos derivados, contabilizados fuera de balance.

- Riesgo país:

Está determinado por el riesgo que se produce en las operaciones con entidades internacionales por circunstancias ajenas al riesgo comercial habitual. Entendiéndose estas circunstancias como el efecto negativo que podría tener sobre la inversión extranjera las actividades tanto políticas como sociales, culturales, legales y económicas que el país desarrolle.

⁶También se denomina riesgo de sustitución, haciendo referencia al coste de reemplazar las operaciones por otras similares con otras contrapartidas. La exposición al riesgo de crédito total con una contrapartida debe incluir el coste de reemplazar, a precios actuales de mercado, las operaciones que no han vencido y puede regularse mediante acuerdos de compensación (Ruiz, Jiménez, & Torres, 2000).

El riesgo país comprende otros tres tipos de riesgo que a su vez están interrelacionados (Borrás Atiénzar, 2013): el riesgo político, el administrativo y el soberano. El primero de estos corresponde a la probabilidad de que el sector privado sea nacionalizado con o sin indemnización. El segundo se asocia a las implicaciones que tienen las acciones del gobierno en cuestiones como las limitaciones a la movilidad de factores, al funcionamiento de los mercados, al control de cambio, de precios, barreras al comercio exterior, entre otras; las cuales inciden sobre la libertad económica del sector privado y dentro de este a las filiales extranjeras. Mientras que el riesgo soberano es asumido en las operaciones de crédito con instituciones públicas y Estados nacionales, por los prestamistas internacionales. Este tipo de riesgo abarca también la dificultad de embargar bienes de un país con el objetivo de cobrar deudas del mismo, así como la imposibilidad para una nación de pagar sus deudas debido a la insuficiente generación de divisas.

- Riesgo de liquidación o entrega:

Está dado por la posibilidad de que se liquide una de las partes de la transacción y no se reciba la contraprestación pactada. Se caracteriza por afectar operaciones que están teóricamente concebidas sin riesgo de crédito, puesto que prestación y contraprestación deberían ejecutarse de forma simultánea. Puede tener un doble origen: fallo de la contraparte por razones de insolvencia o dificultades técnicas en el sistema de pagos utilizado que interrumpan la liquidación. También hay riesgo de liquidación en el caso de falta de simetría en la ejecución de obligaciones como consecuencia de diferencias horarias (por motivos geográficos o por las características mismas del sistema de pagos utilizado). Este tipo de riesgo se encuentra tanto en las operaciones de compra como de venta

Finalmente se concluye que el riesgo crediticio es uno de los principales riesgos que está presente en las operaciones de comercio exterior. Dentro de este, el riesgo de liquidación o entrega es el que más influye en dicho proceso de gestión del crédito documentario; ya que contempla la probabilidad de incumplimiento de alguno de los términos de la carta de crédito, por alguna de las partes

intervinientes. De ahí la gran importancia que tiene la adecuada gestión del riesgo crediticio para las instituciones bancarias.

Gestión del riesgo crediticio

El análisis del riesgo crediticio surge en el momento en el que se solicita el financiamiento y no termina hasta que el cliente cancela totalmente sus obligaciones. Por tanto, es un proceso en constante renovación, pues, una vez devueltos los fondos, estos están disponibles para la próxima solicitud y así comienza su ciclo de vida nuevamente. Este proceso busca obtener la información necesaria para alcanzar un conocimiento más profundo del cliente y de la operación, reduciendo así la incertidumbre en la toma de decisiones (Borrás, 2013).

Según el criterio de varios autores (Checkley, 2003; Guzmán & Pérez, 2003; Ledesma & Sánchez, 2007; Seiwald, 2007; Castillo & Pérez, 2008; Martínez & Ballón, 2009; Ruza & Curbera, 2010; Meneses & Macuacé, 2011; y Borrás, 2013) el análisis y la evaluación del riesgo crediticio deben comprender varios elementos de las empresas que solicitan el financiamiento que conformen un sistema de interrelaciones. Dichos elementos se pueden agrupar en los siguientes componentes de análisis:

I. Análisis Cualitativo

Tiene en cuenta aspectos referidos a factores internos y externos en relación con su entorno, los cuales reflejan la capacidad de la entidad para hacer frente a las oportunidades y amenazas, y determinan su nivel de calidad. Según (Douglas, 2008; García, 2009; Borrás Atiénzar, 2013) los aspectos más utilizados para realizar este análisis son:

- Disciplina en el manejo de sus cuentas en el banco.
- Cumplimiento de sus obligaciones de pago con las instituciones bancarias
- Confiabilidad de la contabilidad
- Independencia económica, operativa y financiera de la empresa

- Calidad del producto o servicio.
- Suministros.
- Situación del mercado.
- Política de ventas y cobranzas.
- Relaciones y pagos a proveedores.
- Grado de autofinanciamiento de las producciones e inversiones.

Este tipo de análisis ofrece información relevante de aspectos no cuantificables, pero sí determinantes en el desenvolvimiento de la empresa. Además, indica al banco las áreas o los factores de riesgo de la empresa, cuando se trata de una solicitud de financiamiento, y le permite conocer su forma de organizar y enfrentar los procesos, así como su perspectiva de desarrollo (Borrás Atiénzar, 2013).

II. Análisis Cuantitativo

El análisis cuantitativo de una empresa consta de dos partes: el *análisis patrimonial* y el *análisis financiero* (Borrás Atiénzar, 2013).

- *Análisis patrimonial*: estudia la composición de la estructura económica de la empresa (la cual suele ser un reflejo de la actividad económica de la empresa) y la forma en que esta ha sido financiada. Permite el estudio de los movimientos y evolución de cada una de las partidas financieras de la empresa y la tendencia de cada una de ellas, previendo sus posibles implicaciones en la trayectoria futura de la empresa.
- *Análisis financiero*: estudia los medios financieros empleados para financiar los activos y en qué medida son adecuados para mantener un desarrollo económico estable. Considera la capacidad que tiene la empresa para ir reembolsando sus pasivos según la disposición de los activos. Los índices o razones financieras son los instrumentos de análisis financieros más reconocidos y utilizados en las entidades bancarias.

Estos indicadores, constituyen una herramienta de análisis y permiten cuantificar la relación financiera existente entre dos magnitudes y formular un juicio objetivo sobre la solidez, suficiencia o debilidad de dicha relación, así como comparar la

evolución de las empresas(Ledesma & Sánchez, 2007). Según(De la Fuente) los ratios están divididos en 4 grandes grupos: Índices de liquidez, Índices de actividad y gestión, Índices de análisis de la solvencia y el endeudamiento, y los Índices de análisis de rentabilidad (Véase Anexo 3: *Indicadores financieros*). Los insumos fundamentales en que se apoyan son el Estado de Resultado y el Balance General del período o períodos que se consideren.

III. Análisis Previsional

Se refiere al análisis de los flujos de caja proyectados, o sea, del presupuesto de entradas y salidas de efectivo. Permite evaluar la capacidad de devolución de la deuda contraída con el banco. Es evidente que el objetivo central del presupuesto de efectivo es el control de la tesorería de la empresa, aspecto este que determina en el corto plazo la salud financiera de la entidad y que en sus operaciones diarias puede tomar un papel más relevante que el hecho mismo de obtener utilidades (Borrás Atiénzar, 2013).

IV. Análisis de Garantías

La existencia de riesgos en la realización de operaciones financieras determina que, frecuentemente, los prestamistas no estén satisfechos solo con la garantía funcional del prestatario, y por ello exijan derechos sobre activos específicos de este, o de un tercero. Estos derechos adicionales solicitados por el prestamista para reforzar las garantías funcionales del prestatario, se conocen como *garantías personales*⁷ y *reales*⁸, y tienen el efecto de reducir la incertidumbre de las operaciones y favorecer la asunción de riesgos por el prestamista.

El análisis cualitativo está basado en las percepciones y proyecciones futuras de la calidad de la empresa; el análisis cuantitativo se basa en razones financieras fundamentadas en estados contables, que puede extrapolarse al futuro, pero con probabilidad de sufrir variaciones significativas. Asimismo, los planes y flujos de

⁷(Seiwald, 2007; García, 2009; Borrás, 2013) *Garantías personales*: Mediante la garantía personal una persona garantiza el pago de una deuda comprometiéndose a pagar ella en el caso de que el deudor principal no cumpliera con su obligación.

⁸ Ídem. *Garantías reales*: El deudor garantiza con un bien el pago de una deuda. En el caso de incumplir, el acreedor podrá vender el bien y saldar la deuda con el dinero obtenido, devolviendo al deudor el excedente (si lo hubiese).

caja previstos, pueden incumplirse. Las garantías, por su parte, aunque representan cierta seguridad, no libera al prestamista de algún riesgo. Por todo esto el análisis de riesgo, para ser un criterio realmente efectivo, no puede limitarse a uno u otro tipo de análisis, sino que debe considerar todos los elementos como un sistema(Borrás, 2013).

El riesgo crediticio en los Acuerdos de Basilea

El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea emitió, en 1988, los primeros estándares para la medición y los requerimientos de capital, denominados “Acuerdos de Basilea I” (Basel Committee, 1988) con el propósito de fortalecer la solidez financiera de los bancos y fomentar los principios básicos de actuación para este tipo de institución. Sin embargo, este documento presentaba insuficiencias que influyeron desfavorablemente en la gestión de los financiamientos. La evolución de los mercados desde 1988; la posibilidad de los bancos de la titularización de las carteras de préstamos, mediante la cual se coloca el riesgo crediticio en el mercado secundario en vez de ser asumido en los balances; y la aparición de los instrumentos crediticios derivados⁹, impulsaron la revisión de los acuerdos (Fonte González, 2015).

En noviembre del 2005, el Comité de Basilea propone que la gestión del riesgo crediticio se realice a partir de tres pilares (Basel Committee, 2005): *el establecimiento de requisitos de capitalización adecuados al perfil del riesgo crediticio; la supervisión de los procedimientos correspondientes; y la divulgación de datos sobre el riesgo crediticio, las técnicas de gestión del riesgo crediticio y créditos en situación irregular, y de las estrategias para reducir el riesgo crediticio en aras de apoyar la disciplina de mercado*(Fonte González, 2015).

La crisis económica-financiera de 2007 evidenció las carencias existentes en la gestión de los instrumentos financieros, en la regulación, supervisión y gestión de riesgos adecuada; por lo que dio paso a Basilea III, en diciembre de 2010. Este nuevo conjunto de acuerdos constituyó una reforma sustancial de la regulación

⁹Contratos especializados que autorizan a terceros a negociar el riesgo de contraparte y permiten a los bancos ajustar el riesgo que asumen.

bancaria, pues no solo se perfeccionan las medidas recogidas en acuerdos anteriores, mejorando la calidad y el nivel del capital y la captura de riesgos, sino que introduce también nuevas medidas como los colchones de capital, la ratio de apalancamiento¹⁰ y las ratios de liquidez. Esta nueva regulación fortalece la solvencia de las entidades y las sitúa en mejores condiciones para resistir crisis futuras. De esta manera cumple el objetivo de dotar al sistema financiero de una mayor estabilidad (Rodríguez de Codes Elorriaga).

Evolución de los modelos de análisis de riesgo crediticio

Durante el transcurso de los años, la práctica internacional ha mostrado la implementación de distintos modelos de evaluación de riesgo crediticio en las instituciones financieras. En su escala evolutiva, dentro de ellos se destacan los siguientes (Seiwald, 2007; Borrás, 2013; Ramos y Camps, 2015):

I. Modelo Relacional

El Modelo Relacional es el más antiguo y simple; su concepción se basa en el comportamiento del cliente con el banco y en el estudio de la situación económico-financiera de este. En la práctica, se comparan las cifras del cliente con los movimientos que tiene en el banco. El factor determinante es el criterio y la experiencia del analista. Sin embargo, en su propia sencillez radican las siguientes insuficiencias:

- Se caracteriza por un alto grado de subjetividad, ya que es el juicio del analista el componente principal.
- Carece de una metodología estructurada, pues cada entidad aplica las variables que considera más relevantes para determinar su política con respecto al cliente.

¹⁰(Rodríguez de Codes Elorriaga): (...) esta ratio relaciona el capital con la exposición total de la entidad, se pretende desarrollar una medida sencilla, transparente y ajena al riesgo que complementa a la ratio de solvencia basada en riesgo. La ratio tiene como objetivo limitar el apalancamiento excesivo en el sistema bancario. Asimismo, al ser una medida que no establece ponderación por riesgo, reduce el impacto negativo de que la entidad esté valorando mal el riesgo y asignando, en su coeficiente de solvencia, menos capital del necesario a determinadas exposiciones (...) En julio de 2010, el GHOS, Órgano de Vigilancia del Comité de Basilea, acordó el diseño y el calibrado de la ratio de apalancamiento; el definitivo se acordará en 2017.

- No tiene en cuenta las relaciones que el cliente mantiene con otros actores del entorno.
- Se sostiene sobre la base de la información histórica.
- No se puede aplicar a clientes que no tiene relaciones con el banco.

II. Modelo Clásico de las 5 “C”

El Modelo Clásico de las 5 “C” analiza individualmente (para cada cliente) cinco aspectos esenciales de su comportamiento. Este modelo utiliza dos tipos de información: calidad o liquidez de los colaterales y capacidad de generar flujos de caja suficientes para atender el servicio de la deuda. A continuación se explicará cómo se analizan cada uno de los aspectos fundamentales que componen este modelo.

- *Carácter*: Es la condición más importante ya que analiza el comportamiento de la empresa en el sector. El análisis está dirigido a la valoración de la integridad del cliente y de su equipo de dirección. El conocimiento del cliente y la confianza que tiene el banco en este son los factores determinantes para asumir los riesgos. El carácter puede ser la única causa para que una decisión crediticia favorable cambie y pueda ser rechazada o aprobada.
- *Capacidad de pago*: Refleja el grado de habilidad gerencial o de metodología empresarial. Cuando se analiza la capacidad de pago se intenta predecir las posibilidades objetivas que tendrá el cliente para generar fondos y honrar sus compromisos con el banco, utilizando como herramienta de análisis los flujos de caja históricos del cliente. Se deben evaluar el control gerencial de las políticas y procedimientos, la organización y la administración dentro de las empresas¹¹.

¹¹Estos aspectos que incluyen un análisis más profundo como son: la planificación, el control de ventas, de materiales y de la producción, posición en el mercado, la política de compras y la calidad de control de costos.

- *Capital:* En cuanto al patrimonio, el análisis se realiza en dos vertientes: por un lado, se evalúa la capacidad histórica de generar ingresos y soportar pérdidas, por otro, la posibilidad de servir de respaldo patrimonial del riesgo. El capital constituye el respaldo monetario de la empresa así como sus reservas financieras. El monto aportado indica a los acreedores hasta donde arriesgan sus bienes en los objetivos de la compañía. Representa el indicador principal de su solvencia, por lo tanto, se le puede tomar como una unidad de medida de referencia del crédito solicitado.
- *Colaterales o garantías:* Las garantías valoran los activos que respaldan el reembolso del principal y el pago de los intereses. Estas aumentan la probabilidad de recuperar el crédito, pero no altera la calidad del riesgo. Se pueden tomar para compensar una debilidad de las principales “C” del crédito, pero no convierten un mal préstamo en bueno.
- *Condiciones externas:* En lo referente a las condiciones, se evalúa el riesgo de la operación que se realiza. Este es el único factor que es ajeno al prestatario que lo afecta. Constituyen las condiciones económicas y políticas generales de la empresa¹².

Las principales insuficiencias del Modelo de las 5 “C” se resumen en que también es sumamente subjetivo, ignora la posición competitiva del cliente y la información contable no se considera relevante.

III. Modelo Económico Financiero

El Modelo Económico Financiero surge como resultado de una evolución de los dos modelos anteriores. Se basa, fundamentalmente, en el análisis financiero y del entorno económico de la empresa, y no se restringe al hecho de analizar los estados financieros, sino que incluye evaluaciones sectoriales comparativas, entrevistas con directivos de la empresa y elaboración de matrices DAFO

¹²Dentro de este aspecto se evalúa: el momento de la coyuntura en que se encuentra el país; la situación en especial en que se encuentra el ramo o la industria; los adelantos tecnológicos; las leyes específicas que regulan en la actividad o que establecen protecciones aduaneras o impositivas, o que regulan los precios; la calidad y cantidad de competencia; así como la existencia de conflictos sociales y guerras.

(debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades), para intentar pronosticar su situación futura, lo cual es la piedra angular del riesgo crediticio.

En consecuencia, este modelo llega más lejos en el estudio de la situación histórica de la empresa y en la proyección de los flujos futuros al tener en cuenta mayor número de variables internas y del entorno. Sin embargo, es un modelo cualitativo y, por tanto, posee su dosis de subjetivismo, aunque en menor proporción. La valoración final del riesgo continúa quedando a merced de los criterios y juicios del analista, pese a la amplitud y profundidad del análisis que se realiza al respecto.

IV. Credit Scoring

El Credit Scoring se basa en la aplicación de técnicas estadísticas de análisis multivariable, con el objetivo de determinar las leyes cuantitativas que rigen la vida económica de la empresa; y de este modo se determina el comportamiento en función de las variables con mayor potencia predictiva dada su correlación con el resultado, y con el peso de cada una de las variables dentro de cada riesgo considerado, se asigna una puntuación.

Es un modelo cuantitativo que intenta sistematizar y automatizar el manejo de las diferentes variables que se emplean, a partir de ponderarlas según su importancia en la valoración del riesgo. Una adecuada actualización del modelo, mediante ajustes de las ponderaciones de cada una de las características valoradas, evita su obsolescencia y permite un comportamiento eficiente de este, como instrumento para predecir el comportamiento de pago de los clientes.

En los Credit Scoring aplicados a empresas existen diferentes modelos basados en los ratios de las entidades y su comparación sectorial. La selección de los más significativos se lleva a cabo por medio del análisis discriminante multivariable, realizado a partir de la información de empresas buenas y malas. La aplicación de la función obtenida a los valores de una empresa proporciona una puntuación que la diferencia del resto de las empresas y determina su probabilidad de pago.

V. Sistemas de Rating

Estos modelos evalúan las variables que se consideran relevantes como descriptores de la morosidad, mediante métodos empíricos para describir la probabilidad de mora, con el fin de clasificar al cliente en una escala previamente definida (*Véase Anexo 4: Escala de calificación de rating*), a la que hay asociados diferentes comportamientos frente a la probabilidad de impago.

Este procedimiento aplica técnicas estadísticas de análisis cuantitativo y la opinión de expertos, otorgándose la puntuación en función de las variables consideradas como relevantes en el análisis y reevaluación del riesgo y ponderando cada una de ellas. Finalmente se agrupa los riesgos puntuados en clases homogéneas, segmentando la población global en grupos de similar valoración. Donde una vez debidamente valoradas y ponderadas estas variables según el modelo de análisis tomado, y efectuadas las oportunas correcciones en coordinación con el departamento comercial, se fijará el límite de riesgo del cliente que vendrá dado por el máximo quebrando económico que puede ocasionar en la empresa.

Estos análisis son utilizados por importantes Agencias de Rating Internacionales como Moody`s, Standard & Poor`s y Fitch Ratings (*Véase Anexo 5: Agencias calificadoras de rating y Anexo 6: Agencias calificadoras de rating. Probabilidad de impago y matrices de transición*), las cuales evalúan:

- La trayectoria operativa y los estados financieros de los últimos 5 años.
- Las proyecciones operativas futuras de la empresa.
- Se compara el rendimiento de la empresa con su sector.
- Se realiza un análisis de sensibilidad mediante la simulación de escenarios hipotéticos para ver su capacidad de reacción ante cambios en el entorno.
- La flexibilidad financiera, la cual depende de la capacidad de la empresa para generar flujo de caja de sus operaciones, así como la aplicación de dicho flujo de caja.

En este modelo se hace una recopilación de información sobre las empresas en función del riesgo del negocio, en la cual analizan su actividad y posición en el mercado, su nivel tecnológico y la capacidad de gestión de su equipo directivo, los riesgos financieros, la rentabilidad obtenida y la capacidad de generar fondos.

Luego del análisis y la modelización de estas variables se obtiene una calificación, que generalmente se expresa en letras (AAA, BB o CCC), y se hace un estudio sistemático de su evolución.

Finalmente, en este capítulo se estudiaron los principales elementos teóricos relacionados con los créditos documentarios, los distintos riesgos financieros que intervienen en las operaciones entre las instituciones bancarias y sus clientes, donde se profundizó en el riesgo crediticio como el riesgo que más influye en el funcionamiento del instrumento, y su tratamiento en los Acuerdos de Basilea. Por lo que una vez sintetizado el marco conceptual de esta investigación, se procederá al diagnóstico del proceso de gestión de las cartas de crédito en el sistema financiero cubano.

Capítulo II: Experiencia cubana en bancos y empresas seleccionadas.

En este capítulo se realizará el diagnóstico acerca del funcionamiento del crédito documentario en el sistema bancario cubano. En esta dirección se expondrán los resultados de la aplicación de entrevistas y cuestionarios en diferentes instituciones tanto bancarias como empresariales. Para ello, primeramente se expondrá brevemente el papel que juega el crédito documentario en el nuevo contexto de la economía cubana y se explicará el marco lógico de la investigación.

2.1 El papel del crédito documentario en el modelo de actualización económico cubano

Desde los inicios de la Revolución y hasta el año 1982 el entorno monetario-financiero cubano estaba regulado únicamente por el Banco Nacional de Cuba, el cual funcionaba como banco central, comercial y de inversiones, y cubría las operaciones financieras internacionales. Este fenómeno fue consecuencia del reducido papel que le otorgaba a las relaciones monetario-mercantiles dentro del sistema de dirección, debido al incremento de la centralización de las asignaciones materiales y financieras según los planes de la economía (León & Pons, 2014).

No fue hasta mediados de la década de los 90 que el sistema financiero cubano recibió una importante transformación con el objetivo de poder responder a las nuevas necesidades y relaciones que se empezaban a establecer en la economía tras los cambios que se introducían con el paquete de medidas para amortiguar los efectos de la caída del campo socialista y por tanto de la pérdida de una buena parte de las relaciones comerciales y financieras de la isla (León & Pons, 2014).

Como parte de estos cambios se encontraron: la descentralización del comercio exterior, el mayor rol otorgado a las formas de propiedad no estatal, la despenalización del dólar y otras divisas y la apertura a la inversión extranjera directa. Estas medidas implicaron cambios radicales en el sector real de la economía que debía ser complementado con transformaciones desde la

institucionalidad del sistema financiero, de forma tal que el nuevo aparato financiero satisficiera al contexto económico.

Como parte del programa de reestructuración económica, agrupado en tres líneas fundamentales (medidas de saneamiento financiero, transformaciones de la estructura productiva, y reformas institucionales), el sistema bancario-financiero cubano se rediseñó a partir de la creación del Banco Central de Cuba y la reestructuración de otros Bancos e Instituciones Financieras, todo ello amparado por los Decretos Leyes No. 172 y 173 de 1997 (León & Pons, 2014).

En la actualidad, los bancos comerciales tienen un mayor grado de especialización tomando en cuenta la segmentación de mercados existente tanto por agentes como por tipo de moneda.

Si bien todos los bancos comerciales poseen licencia universal para ejercer todas las funciones de la banca, en la práctica cada banco tiene su especialización por tipo de operaciones. Las instituciones BFI, BICSA, BEC, BNC y BICV se concentran en el manejo de las relaciones financieras con el exterior (Roselló, 2013).

Los que realizan actividades propiamente dentro de la economía nacional son BANDEC, BPA y BANMET, de este último grupo BANDEC se ha especializado en realizar operaciones con las empresas y con el sector agropecuario, BPA con las personas naturales, mientras que Banco Metropolitano es heterogéneo por lo que opera tanto con las personas jurídicas como con las naturales solo en la capital del país. El Banco de Inversiones, por su parte, se especializa en funciones relacionadas con asistencia técnica, y es el banco especializado en inversiones financieras (Roselló, 2013).

Los bancos cubanos cuyo enfoque es fundamentalmente las operaciones de comercio exterior, mantienen relaciones de corresponsalía¹³ con sus homólogos

¹³ Las corresponsalías son bancos en los cuales Cuba abre sus cuentas corrientes en diferentes divisas, y que son empleadas para realizar los pagos a la orden de clientes a los suministradores que hayan importado mercancía o cuentas donde se reciben los ingresos de las exportaciones que hagan los empresarios cubanos.

en el extranjero. Estos bancos permiten la gestión, negociación y utilización de líneas de financiamientos externos (la carta de crédito) para las empresas de comercio exterior en plazos a un año, para la importación de equipos, materia prima, productos para consumo social, etc., para el cumplimiento de los planes económicos del país. Y es, precisamente, a través de estos bancos el país gestiona y negocia la utilización de líneas de financiamiento externo a mediano y largo plazo, para proyectos de desarrollo e inversiones, para apoyar la reproducción ampliada y el encadenamiento productivo de la economía (Alari Martínez, 2016).

La actualización del modelo económico cubano (PCC, 2011) a partir del año 2011, se plantea el fortalecimiento del comercio exterior fundamentalmente a través del desarrollo creciente de las exportaciones y la sustitución eficiente de las importaciones, tal como se muestra en los Lineamientos de la Política Económica y Social, pertenecientes al Apartado III Política económica externa (*Véase Anexo 7: Lineamientos relacionados con la Política económica externa*).

Recientemente un artículo del periódico *Granma*, Órgano Oficial del P.C.C. (Marrón González, 2016), destaca que el principal avance del nuevo paquete de la administración de Barack Obama es *la autorización para el otorgamiento de créditos, a partir de que se permite a las instituciones depositarias de Estados Unidos (Bancos Comerciales estadounidenses que radican en su territorio o fuera de este, y también a los de otros países radicados en la nación nortea) proveer financiamiento, incluidas las cartas de crédito para las exportaciones o reexportaciones autorizadas*. Las medidas aprobadas van encaminadas, en primera instancia, hacia la agricultura, las telecomunicaciones y las actividades desarrolladas por el sector no estatal.

Si bien es cierto que estas medidas suponen la mejora de las finanzas externas cubanas, el aún vigente Bloqueo Económico impuesto por Estados Unidos a Cuba, obliga a que el país mantenga un esfuerzo constante en la búsqueda de rutas para realizar los pagos al exterior. La negativa o retraso de bancos a realizar operaciones de bancos cubanos a causa de las irracionales medidas vigentes del

gobierno de los Estados Unidos y derivando también altos costos financieros¹⁴(Martínez Castrillón, 2016).

Durante el año 2015 y lo que va de 2016, Cuba ha ejecutado un conjunto de acciones encaminadas al saneamiento de las finanzas externas y en particular al reordenamiento de la deuda. Dichas acciones, marchan hacia la apertura de nuevas fuentes de financiamientos a mediano y largo plazo de las agencias de ayuda al desarrollo, de las agencias de seguro a las exportaciones y de otras acciones de naturaleza similar de los países acreedores (Martínez Castrillón, 2016).

Por otra parte, el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social hasta el 2030 tiene la intención de promover la participación ventajosa y dinámica de la economía cubana en el mercado internacional, teniendo en cuenta que este objetivo es esencial para el desarrollo sostenible (P.C.C., 2016).

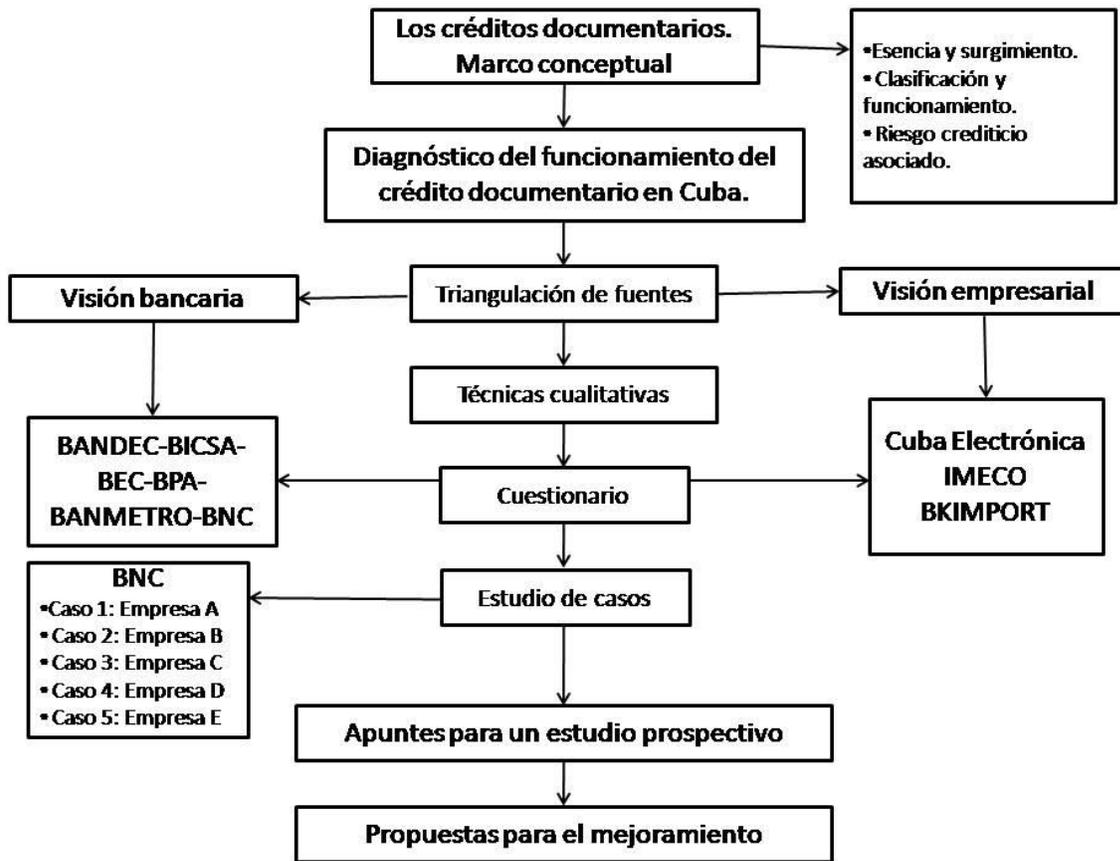
Por lo que en este nuevo contexto, de mayor apertura al exterior mediante el incremento del comercio internacional, la utilización del crédito documentario como medio de pago y garantía para las actividades comerciales internacionales debe incrementarse. De esta forma, cobra vital importancia conocer cuáles son las principales debilidades que presenta el funcionamiento del crédito documentario en el sistema financiero cubano, lo cual es el principal objetivo de esta investigación. El perfeccionamiento de los factores que en este trabajo se determinen, posibilitará un mayor aprovechamiento de estas nuevas oportunidades de comercio exterior que están surgiendo. Lo que para Cuba, bajo la condición de economía abierta, constituye una pieza fundamental para su desarrollo.

2.2 Metodología de la investigación

El Esquema No.2 ofrece una panorámica del marco lógico de la investigación:

¹⁴ Los mayores costos financieros se asumen por la clasificación de riesgo país, como consecuencia de las medidas impuestas por el gobierno de Estados Unidos las cuales abarcan multas y sanciones millonarias a otras instituciones financieras.

Esquema No.2: Marco lógico de la investigación.



Fuente: Elaboración propia.

Primeramente, el marco conceptual de esta investigación sintetiza los principales elementos teóricos relacionados con el crédito documentario y los riesgos financieros,

En un segundo momento, se exponen brevemente algunas nociones acerca del papel que juegan los créditos documentarios dentro del modelo de actualización económico cubano. Luego, se pasa al diagnóstico del funcionamiento del crédito documentario en el sistema financiero cubano.

Para realizar el diagnóstico se utilizará el método de triangulación de fuentes a través del cual se analizan las debilidades de la gestión del crédito documentario desde dos perspectivas: *Bancaria* y *Empresarial*. Para el análisis desde ambas perspectivas se utilizarán diferentes técnicas CUALITATIVAS.

En el caso de la perspectiva bancaria, se aplicarán Cuestionarios mediante Entrevistas a expertos de las instituciones bancarias: BANDEC, BPA, BANMETRO, BICSA, BEC y BNC; con el objetivo de obtener una visión general del funcionamiento del proceso de gestión de las cartas de crédito dentro de las mismas y detectar las principales limitaciones de este.

Dentro del Análisis Cualitativo se realizará un Estudio de Casos de los clientes del B.N.C. Dicho estudio abarcará a las empresas que financian sus operaciones con Fondos Propios, y que a su vez presentaron problemas en el pago de sus obligaciones con la institución; con el objetivo de determinar los elementos que afectaron el proceso de gestión de los créditos documentarios en estos casos.

Para el caso de la perspectiva empresarial, también se utilizará la técnica Cuestionario mediante Entrevista, con el objetivo de analizar el problema de investigación desde el punto de vista empresarial. Para ello se visitaron las empresas importadoras: Cuba Electrónica, Empresa Importadora y Exportadora de la Construcción y BKIMPORT.

En las técnicas que se utilizarán, el tamaño de la muestra seleccionada es aleatorio y no representativo.

A partir del análisis del problema desde ambas perspectivas se contrastarán los resultados en aras de obtener resultados generales.

Luego, se realizará una aproximación a un estudio prospectivo utilizando el método MIC-MAC, con el objetivo de determinar las variables motrices o sea los factores que determinarán el funcionamiento efectivo de los créditos documentarios en el futuro. Finalmente se pretende llegar a obtener lecciones para un perfeccionamiento.

Como muestra el Esquema No.3 en un Diagrama de Ishikawa, la investigación partirá de las siguientes hipótesis.

H1: Centralización de los pagos al exterior.

- H1a: Incumplimiento de los pagos a los proveedores en las fechas previstas.
- H1b: Deterioro de las relaciones entre clientes y proveedores extranjeros.
- H1c: Retrasos en los ciclos comerciales de los clientes.

H2: Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.

- H2a: Errores en las solicitudes de las cartas de crédito.
- H2b: Sobre utilización del instrumento carta de crédito para las operaciones de comercio exterior.
- H2c: Fluctuación del personal que labora en las empresas.
- H2d: Poco conocimiento de las características del instrumento.

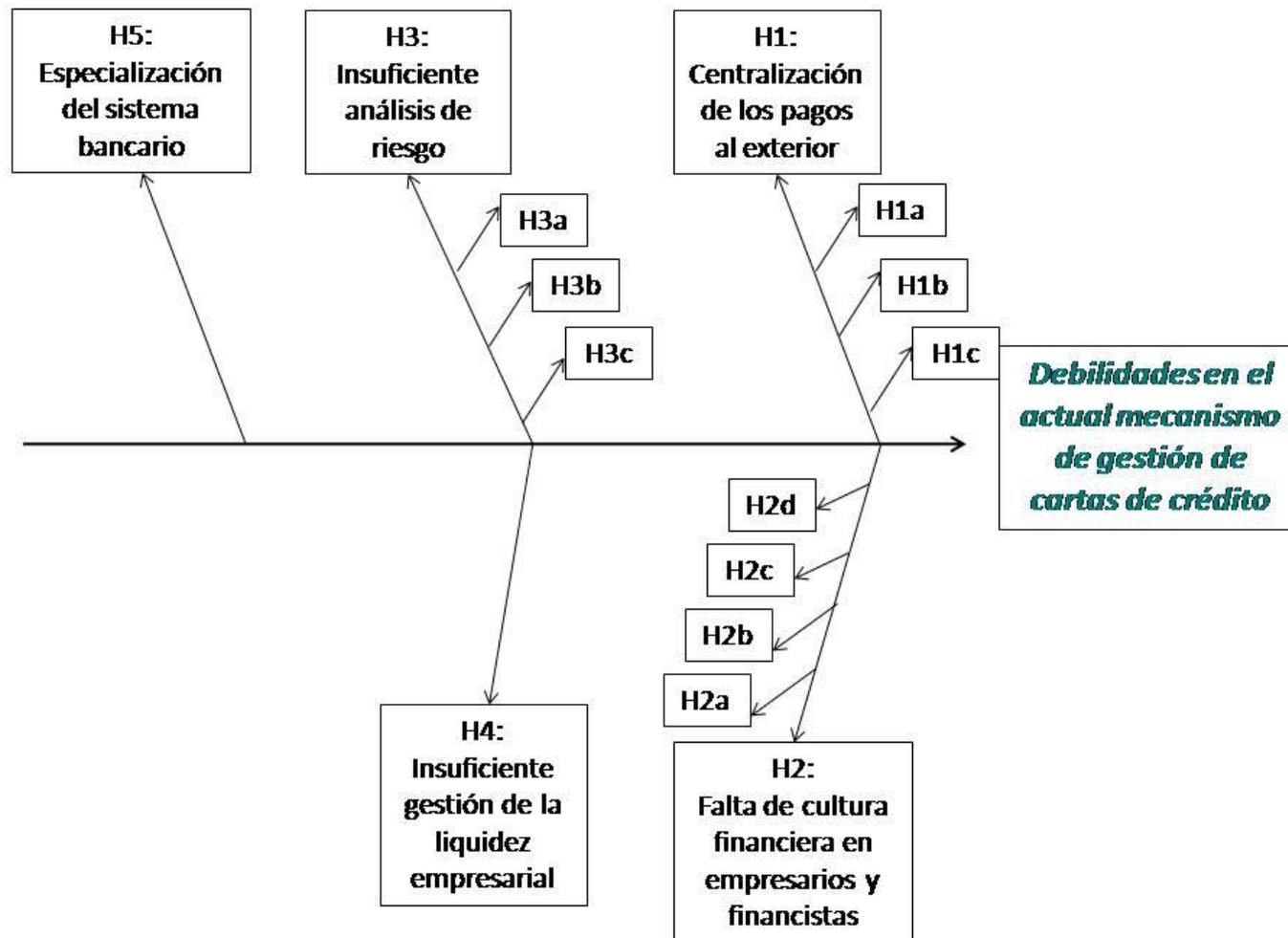
H3: Insuficiente análisis de riesgo.

- H3a: No se toma en cuenta el componente cualitativo.
- H3b: No se aplica un modelo para calificar los indicadores financieros, por lo que este análisis es subjetivo.
- H3c: No se toma en cuenta la efectividad de las garantías.

H4: Insuficiente gestión de la liquidez empresarial.

H5: Especialización del sistema bancario.

Esquema No.3: Diagrama de Ishikawa.



Fuente: Elaboración propia.

2.3 Análisis cualitativo del crédito documentario: visión empresarial y bancaria.

El análisis cualitativo, para diagnosticar la situación del actual proceso de gestión de las cartas de crédito, desde la perspectiva bancaria y empresarial se realizó mediante la técnica Cuestionario, a través de Entrevistas (*Véase Anexo 8: Entrevista para las instituciones bancarias y Anexo 9: Entrevista para las instituciones empresariales*) que se aplicaron a expertos de diferentes instituciones bancarias y empresariales.

A continuación se muestran los resultados de dicho estudio cualitativo desde ambas perspectivas.

La primera parte de las Entrevistas realizadas tuvieron el objetivo principal de detectar las principales limitaciones existentes en el proceso de gestión de cartas de crédito desde la visión de cada institución. A continuación se ofrecen los resultados de las entrevistas concertadas (*Véase Anexo 10: Entrevistas realizadas a instituciones bancarias y empresariales sobre debilidades del proceso de gestión del crédito documentario*).

Debilidades en la gestión de las Cartas de Crédito en el sistema financiero actual.

Entrevista 1: Banco de Crédito y Comercio

- Especialización existente en el sistema financiero actual.
- Concentración del comercio exterior en empresas importadoras.
- Centralización de los pagos al exterior.
- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.
- Falta de comunicación entre el banco y la empresa.
- Las empresas cubanas sobre utilizan el instrumento cartas de crédito para las operaciones de comercio exterior.
- Fluctuación del personal que labora en la empresa.

Entrevista 2: Banco Internacional de Comercio S.A.

- Control de cambio de divisas existente en el país.
- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.

Entrevista 3: Banco Exterior de Cuba

- Las empresas cubanas sobre utilizan el instrumento carta de crédito para las operaciones de comercio exterior.
- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.
- Fluctuación del personal que labora en las empresas.

Entrevista 4: Banco Popular de Ahorro

- Centralización de los pagos al exterior.
- Especialización existente en el sistema financiero actual.

Entrevista 5: Banco Metropolitano

- Especialización existente en el sistema financiero cubano.
- Concentración del comercio internacional en importadoras.

Entrevista 6: Banco Nacional de Cuba

- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.
- Insuficiente gestión empresarial.
- Centralización de los pagos al exterior.
- Bloqueo económico impuesto por Estados Unidos a nuestro país.
- Sobre utilización de las cartas de crédito en las operaciones de comercio exterior.
- Especialización del sistema financiero.

Entrevista 7: Cuba Electrónica

- Demoras por parte del banco para realizar la gestión de las cartas de crédito.
- Centralización de los pagos al exterior.
- Retraso de las producciones de las empresas a las cuales representa la empresa importadora.

- Disminución de la cartera de proveedores extranjeros de la empresa.
- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.
- Falta de comunicación entre el banco y la empresa.
- Las empresas cubanas sobre utilizan el instrumento cartas de crédito para las operaciones de comercio exterior.

Entrevista 8: Exportadora e Importadora de la Construcción.

- Demoras por parte del banco para realizar la gestión de las cartas de crédito.
- No informatización de los procesos de cartas de crédito de cara a las empresas.
- Centralización de los pagos al exterior.

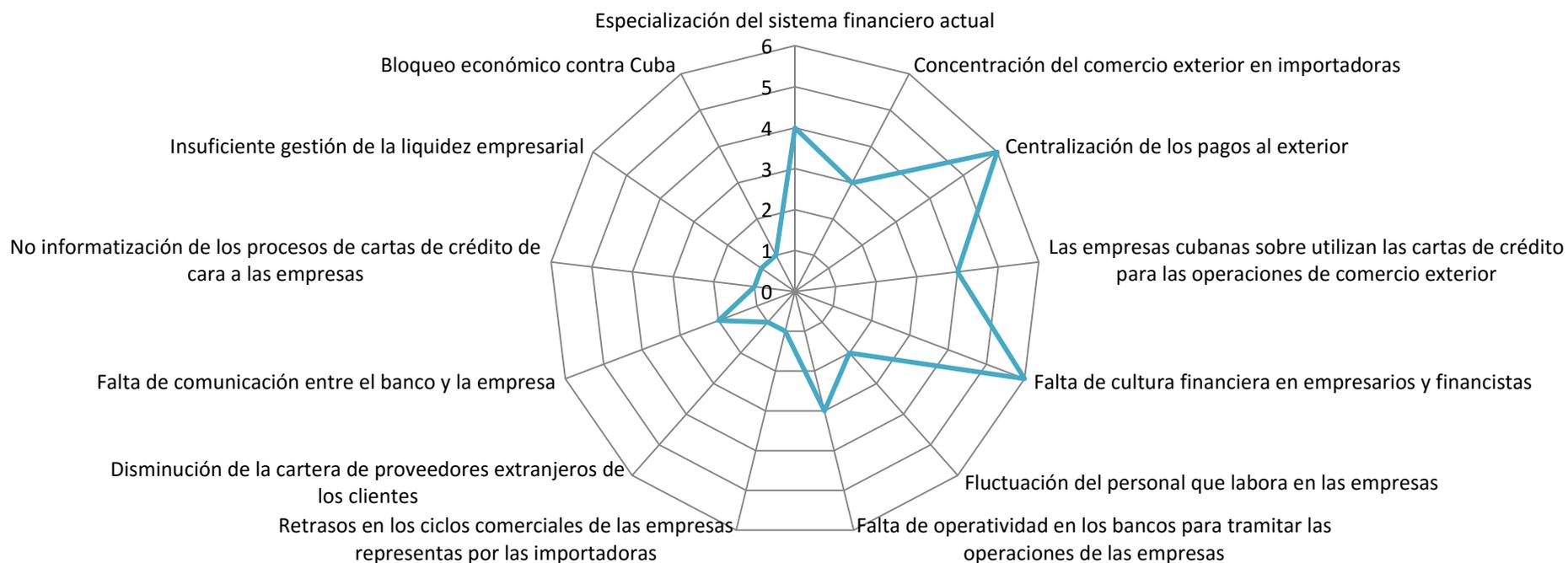
Entrevista 9: BKIMPORT

- Demoras en los bancos para realizar la gestión de las cartas de crédito.
- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.

El Gráfico No.1 resume las principales limitantes que según los expertos bancarios y empresariales entrevistados están incidiendo en la optimización del proceso de gestión de cartas de crédito dentro de las entidades visitadas.

Gráfico No.1: Debilidades existentes en el proceso de gestión de cartas de crédito actual.

Principales debilidades en la gestión de cartas de crédito



Fuente:Elaboración propia, a partir de resultados de las entrevistas.

Tabla No. 6: Factores que limitan el funcionamiento del crédito documentario.

<i>Factores que limitan el funcionamiento del crédito documentario</i>	<i>BANDEC</i>	<i>BICSA</i>	<i>BEC</i>	<i>BPA</i>	<i>BANMET</i>	<i>BNC</i>	<i>Cuba Electrónica</i>	<i>IMECO</i>	<i>BKIMPORT</i>
Centralización de los pagos al exterior									
Falta de cultura financiera en empresarios y financistas									
Especialización del sistema financiero actual									
Sobre utilización de las C.C. para operaciones de comercio exterior									
Concentración del comercio exterior en importadoras									
Falta de operatividad en los bancos para tramitar las operaciones									
Fluctuación del personal que labora en las empresas									
Insuficiencia en la gestión de la liquidez empresarial									
Retrasos en los ciclos comerciales de las empresas representadas por las importadoras									
Disminución de los proveedores extranjeros de los clientes									
Falta de comunicación entre el banco y la empresa									
No informatización de los procesos de cara a las empresas									
Bloqueo económico contra Cuba									

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las entrevistas.

Como se observa en el Gráfico No.1 y en la Tabla No.6, según los expertos entrevistados las limitaciones que más están afectando el desarrollo exitoso de la gestión de los créditos documentarios en estas instituciones son:

- *La Centralización de los Pagos al Exterior.*
- *La Falta de Cultura Financiera en Empresarios y Financistas.*

En primer lugar, los expertos plantearon que la *Falta de cultura financiera existente en empresarios y financistas* está debilitando el desarrollo exitoso de la gestión de los créditos documentarios. En muchas ocasiones, las cartas de crédito que llegan a las instituciones bancarias no están de la forma correcta, esto resulta muy engorroso tanto para los bancos, quienes tienen que devolver el documento a su ordenante; quien tiene que solicitar una enmienda y comenzar todo el proceso otra vez. Dicho problema encarece y enlentece las operaciones.

Por otra parte, según los entrevistados este factor también trae consigo el desconocimiento de las características y el alcance de este medio de pago. Consecuencia de ellos, *las empresas*, además de cometer errores en la elaboración de los contratos comerciales, *tienden a sobre utilizar el instrumento para las operaciones de comercio exterior*. Una debilidad muy importante que señalaron los expertos como posible causa de la falta de cultura financiera existente fue *la fluctuación del personal que labora en las empresas*, fundamentalmente en las áreas de finanzas. Lo cual atenta contra los niveles de experiencia, el conocimiento y el dominio del instrumento carta de crédito.

En segundo lugar, la *Centralización de los pagos al exterior*, que si bien reconocen que no depende de las instituciones bancarias ni de las empresas estatales, es una cuestión que está afectando la relación entre clientes y proveedores.

El control de cambio de divisas existente en el país, debido a la insuficiente liquidez para enfrentar todas las deudas contraídas por los clientes en determinados períodos, provoca que los pagos al exterior se realicen de forma centralizada priorizando aquellas operaciones que sean de mayor interés a nivel de país.

Si bien es cierto que esta forma de operar se pone en práctica para garantizar las necesidades básicas de la población cubana; también está entorpeciendo la adecuada gestión del sistema empresarial. Pues, según los entrevistados, aún cuando las empresas se esfuerzan por depositar los fondos al vencimiento de las cartas de crédito, estas no pueden ser honradas en las fechas previstas.

Los expertos entrevistados plantean que dicho problema desencadena otras limitaciones, como es la *Disminución de la cartera de mercado de las empresas estatales*. Pues debido al no pago del financiamiento en el tiempo previsto, los proveedores se muestran más reacios a continuar embarcando mercancías sin cobrar los financiamientos vencidos y corriendo el riesgo de que no sean pagadas en tiempo. Esto a su vez, puede ocasionar *Retrasos en los ciclos comerciales de las empresas representadas por las importadoras*; quienes muchas veces esperan por materias primas para sus producciones. También los mismos proveedores disminuyen los plazos de los financiamientos, reduciéndolos a 360 días como máximo. Todo esto hace cada vez más difícil la búsqueda de financiamientos para las operaciones de comercio exterior.

En tercer lugar, los expertos señalaron que la *Especialización del sistema bancario* está impidiendo que los bancos especializados en la economía nacional puedan apoyar a sus clientes cuando estos deben importar. A su vez, la cadena de instituciones que interfieren en el proceso de gestión, cuando uno de estos bancos apertura una carta de crédito *please open*; enlentece y encarece las operaciones para los clientes.

La aplicación de los Cuestionarios tuvo como segundo objetivo principal evaluar la política de gestión de riesgos desarrollada por las instituciones bancarias¹⁵; ya que esta representa una parte importante del proceso de gestión de las cartas de crédito. Para lo cual se descompusieron las interrogantes en vistas al comportamiento de los componentes del análisis de riesgo crediticio realizado en cada banco.

¹⁵ A través de la cual se pudiera verificar si las insuficiencias detectadas en el Banco Nacional de Cuba.

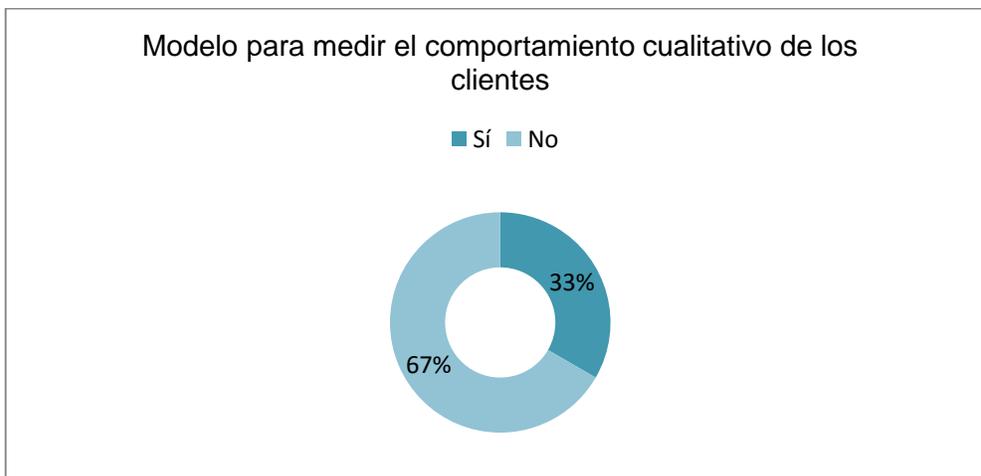
Los Cuestionarios fueron aplicados en seis Bancos Comerciales y tres Empresas Importadoras. Los mismos arrojaron los siguientes resultados:

- Análisis Cualitativo

En el 100% de los cuestionarios aplicados, los entrevistados evaluaron de Satisfactorio el actual mecanismo de análisis cualitativo realizado a los clientes.

Sin embargo el siguiente gráfico; muestra que solo el 67% de las instituciones encuestadas cuenta con un modelo que permite calificar el comportamiento cualitativo de los clientes.

Gráfico No.2: Modelo para calificar el comportamiento de los clientes desde la perspectiva cualitativa.



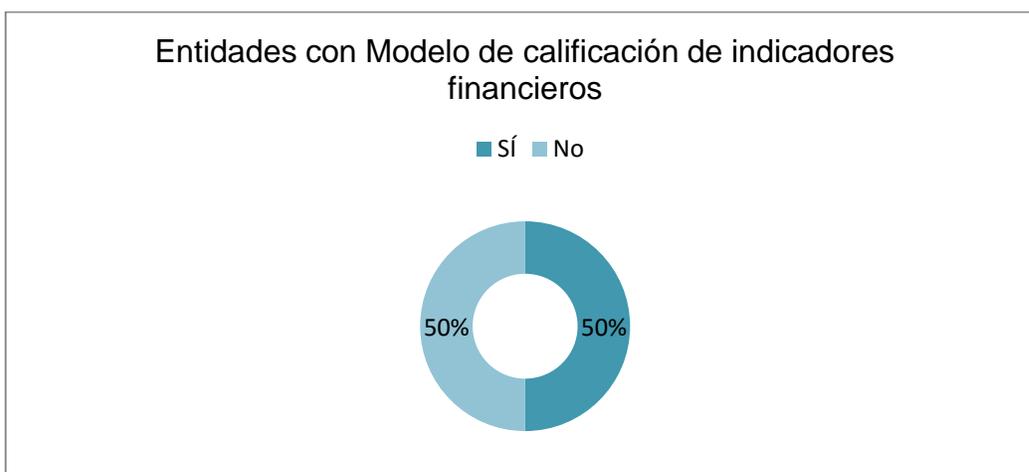
Fuente: Elaboración propia, a partir de datos obtenidos de las entrevistas.

En este aspecto, muchas instituciones consideran que tienen un modelo que califica dicho componente en sus clientes porque se refieren al Modelo Conozca a su Cliente. Sin embargo, este modelo si bien proporciona información que podría ser utilizada para el estudio del componente cualitativo, su objetivo es más bien legal y no se actualiza con la periodicidad con la que se piden los financiamientos, por lo que este no constituye un modelo de calificación cualitativa de los clientes.

- Análisis cuantitativo:

A pesar de que el 100% de las entrevistas realizadas en las instituciones bancarias arrojaron que el análisis del componente cuantitativo que realizan es Satisfactorio, el Gráfico No.3 muestra que solo la mitad de las instituciones tienen un modelo que permita calificar de forma individual los indicadores financieros. Lo cual atribuye la calificación de la situación financiera al juicio y experiencia de los analistas.

Gráfico No.3: Entidades con Modelo de calificación de indicadores financieros.



Fuente: Elaboración propia, a partir de resultados de las entrevistas.

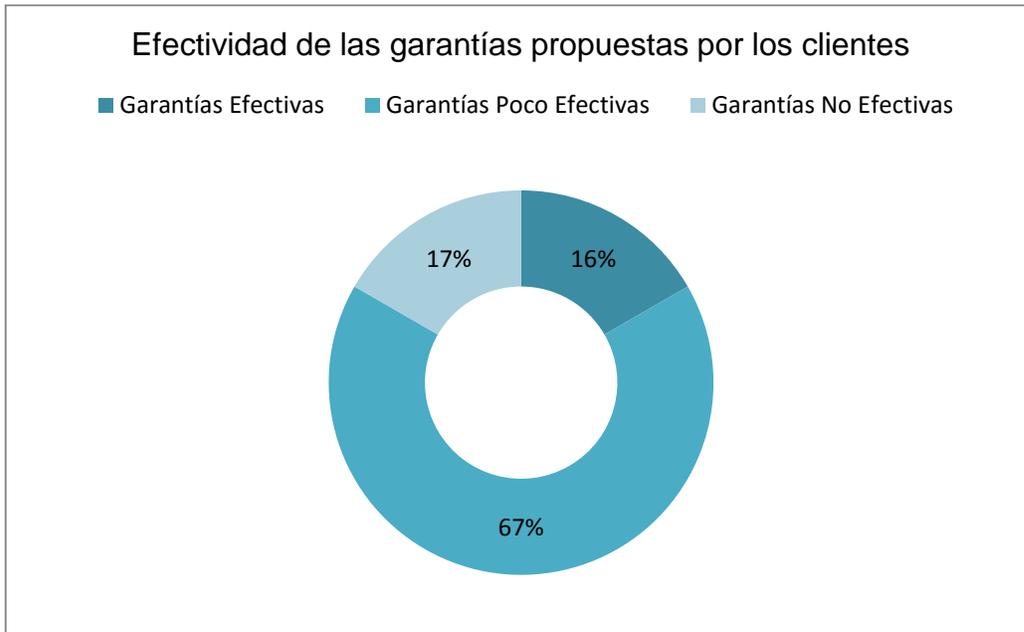
Dichos resultados pudieran estar corroborando lo comprobado en el BNC respecto a que los análisis de los componentes tanto cualitativos como cuantitativos se realizan a juicio de los analistas de riesgo bancario, ya que en varias de las instituciones no existen modelos que permitan calificarlos.

- Análisis de garantías:

En el 100% de las entrevistas, las instituciones afirmaron que cuentan con una metodología para evaluar la efectividad de las garantías propuestas por los clientes. Dicha metodología está dictaminada por el Banco Central de Cuba a través de la actual Instrucción No.3/2016.

El siguiente gráfico muestra la efectividad de las garantías propuestas por los clientes.

Gráfico No.4: Efectividad de las garantías propuestas por los clientes.



Fuente: Elaboración propia, a partir de resultados de las entrevistas.

Como se muestra en el gráfico, el 67% de las entidades entrevistadas coincidieron en que las garantías que proponen los clientes al banco son, por lo general, poco efectivas ya que no accionan rápidamente ante situaciones de incumplimiento. Los expertos entrevistados expusieron que los empresarios muchas veces, proponen como garantía de la operación el flujo de caja proyectado para los períodos de vigencia de las cartas de crédito, los montos de sus cuentas en otros bancos o letras de cambio liberadas por otras instituciones.

Este resultado demuestra que existen debilidades en cuanto a la profundidad del análisis de las garantías y a la rapidez de su accionar, por lo que se debería realizar un estudio sobre cómo ampliar la cartera de garantías que las empresas pueden usar para respaldar sus operaciones.

Todos estos elementos anteriormente discutidos, corroboran que los análisis de riesgo crediticio realizados en la mayoría de las instituciones bancarias son insuficientes vistos desde sus componentes de análisis, ya que carecen de elementos suficientes para evaluar a los clientes.

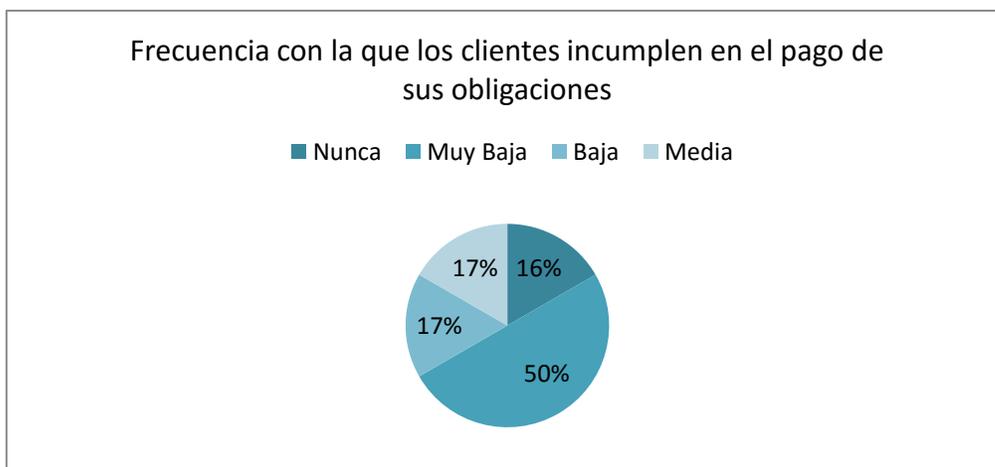
- Los Gráficos No.5 y No.6, que muestran la Frecuencia con la que las empresas se retrasan e incumplen en el pago de sus obligaciones¹⁶, arrojaron los siguientes resultados:

Gráfico No.5: Frecuencia con la que las empresas se retrasan en el pago de sus obligaciones.



Fuente: Elaboración propia, a partir de resultados de las entrevistas.

Gráfico No.6: Frecuencia con la que las empresas se incumplen en el pago de sus obligaciones.



Fuente: Elaboración propia, a partir de resultados de las entrevistas.

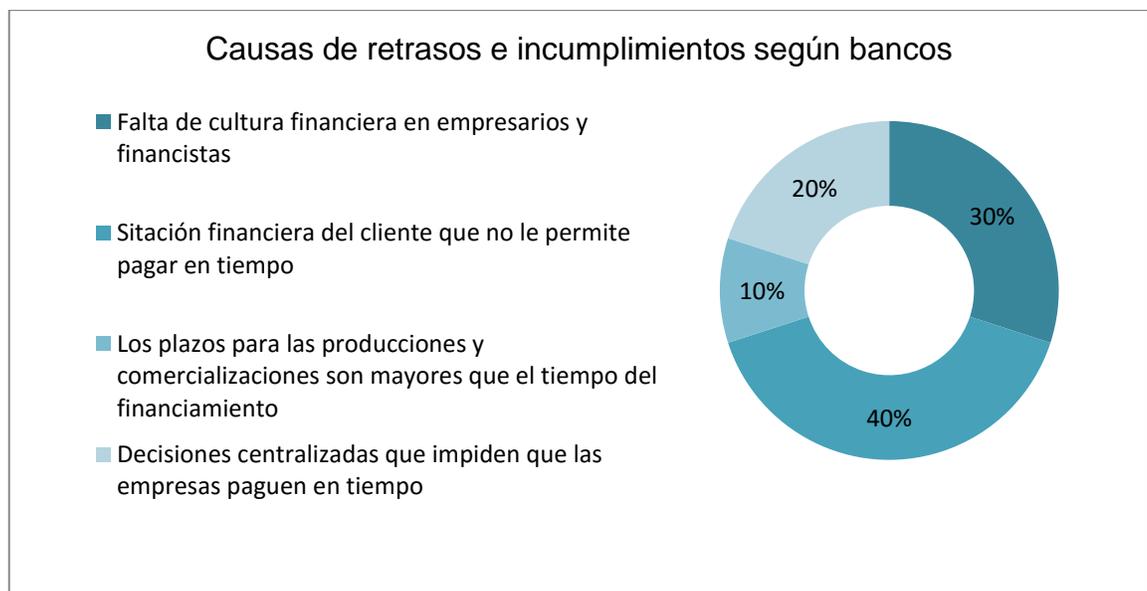
¹⁶ Atrasos en los pagos: Cuando se habla de atrasos en los pagos, se refiere al tiempo desde que la empresa debe depositar los fondos en el banco hasta el día en que realmente lo hace. Casi siempre esto se produce antes del vencimiento del financiamiento. Momento en el cual ya la empresa debió realizar el pago. La mayoría de las veces, los clientes deben depositar los fondos en el banco 30 días antes de la fecha de vencimiento del crédito.

Incumplimientos en los pagos: Cuando al llegar el vencimiento del financiamiento la empresa no deposita los fondos en el banco, por lo que este debe asumir con su liquidez el pago de la operación.

Como se observa, la frecuencia con la que los clientes se retrasan e incumplen en el pago de sus obligaciones es Muy Baja. Este resultado podría ser consecuencia de que en varias instituciones bancarias de las entrevistadas, los fondos se inmovilizan al momento de emisión de la carta de crédito. Lo cual, si para el banco disminuye el riesgo crediticio, para la empresa podría no ser lo más conveniente.

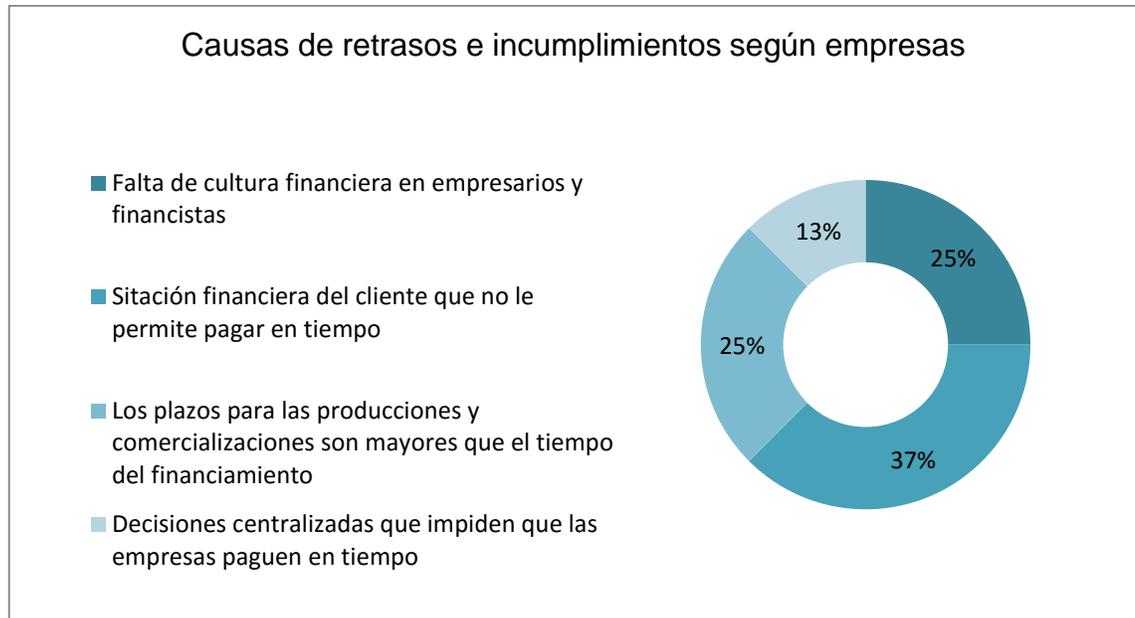
Para conocer cuáles son las principales causas que pudieran estar provocando los retrasos e incumplimientos en los pagos de las empresas (*Véase Anexo 11: Tabla No.7 Causas de retrasos e incumplimientos*), se evaluó este aspecto tanto en las instituciones bancarias como empresariales, tal como describen los siguientes gráficos:

El Gráfico No.7: Factores por los cuales los bancos infieren que las empresas se retrasan e incumplen en los pagos.



Fuente: Elaboración propia, a partir de resultados de las entrevistas.

Gráfico No.8: Factores por los cuales las empresas consideran que presentan retrasos e incumplimientos en los pagos.



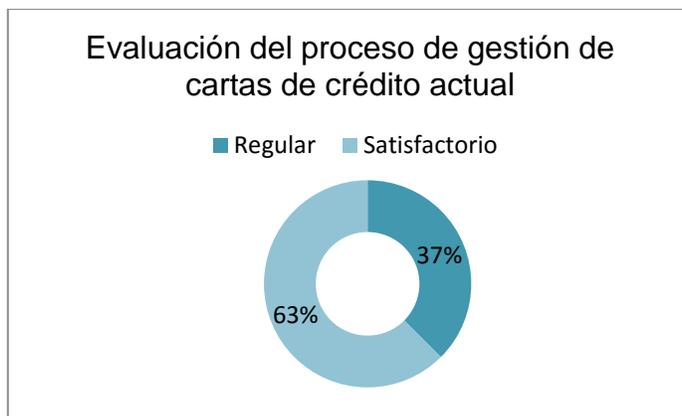
Fuente: Elaboración propia, a partir de resultados de las entrevistas.

Según se observa, tanto para las entidades bancarias como empresariales, el factor que más está influyendo en el no pago de las empresas es la situación financiera. Sin embargo los bancos no le otorgan gran importancia a los ciclos productivos de los clientes, los cuales influyen en la capacidad de liquidez de las empresas al momento del pago. Esto pudiera deberse a que algunas instituciones bancarias inmovilizan los montos de las cartas de crédito de sus clientes al momento de emitir las mismas, para asegurarse de que al vencimiento del financiamiento los fondos estén depositados. Si bien este modo de operar protege al banco del riesgo crediticio, pudiera estar limitando la liquidez y la gestión de las empresas.

Por otra parte, los empresarios entrevistados exponen que los ciclos productivos y de comercialización muchas veces no resultan en los tiempos planificados lo cual afecta su liquidez al vencimiento de los financiamientos, causa por la cual no pueden hacer frente a sus obligaciones. También resaltaron que la toma de decisiones centralizadas como el control de cambio de divisas existente en el país es otro de los factores que están incidiendo en que las empresas puedan hacer frente a sus obligaciones de pagos frente a los proveedores extranjeros.

Finalmente y con el objetivo de evaluar el actual proceso de gestión del crédito documentario, se solicitó a los expertos tanto bancarios como empresarios que mostraran su opinión al respecto, los resultados obtenidos se muestran a continuación en el Gráfico No.9 muestra la evaluación que dieron los expertos a la actual gestión de las cartas de crédito.

Gráfico No.9: Evaluación del proceso de gestión de cartas de crédito actual.



Fuente: Elaboración propia, a partir de resultados de las entrevistas.

Según se observa, el 63% de los entrevistados expuso que el actual proceso de gestión de los créditos documentarios es Satisfactorio. Sin embargo, se debe prestar atención al 37% de los expertos que calificaron la calidad de este proceso como Regular, lo cual puede estar infiriendo que, pese a todos los esfuerzos realizados por los bancos para desarrollar una gestión óptima, los clientes no se sienten del todo satisfechos.

La aplicación de los Cuestionarios tuvo como objetivo principal evaluar la política de gestión de riesgos desarrollada por las instituciones bancarias¹⁷; ya que esta representa una parte importante del proceso de gestión de las cartas de crédito. Para lo cual se descompusieron las interrogantes en vistas al comportamiento de los componentes del análisis de riesgo crediticio realizado en cada banco. Los Cuestionarios fueron aplicados en seis Bancos Comerciales y tres Empresas Importadoras.

¹⁷ A través de la cual se pudiera verificar si las insuficiencias detectadas en el Banco Nacional de Cuba.

Luego de realizar el diagnóstico del proceso de gestión de las cartas de crédito en seis de las instituciones financieras bancarias y tres empresas del sistema financiero cubano, se concluye que:

La emisión de los créditos documentarios, la evaluación de riesgo a los clientes, la recuperación de los financiamientos y el pago al exterior, son las principales fases que presentan debilidades en el proceso de gestión de las cartas de crédito dentro de las instituciones entrevistadas.

La falta de cultura financiera en empresarios y financistas, la especialización del sistema bancario y la concentración del comercio exterior en empresas importadoras; pudieran ser algunos de los factores que están influyendo sobre la óptima emisión de las cartas de crédito. Las cuales muchas veces se retrasan debido a los errores con los que llegan las solicitudes, errores en los contratos comerciales; y a la cantidad de agentes financieros que se encuentran en la cadena del proceso, lo cual demora y encarece el proceso.

El insuficiente análisis de riesgo realizado a los clientes en la mayoría de las instituciones bancarias, está influyendo en que los mismos puedan realizarse de forma profunda. Esto pudiera deberse, en primer lugar, a que en la mayoría de las instituciones no existe un modelo desagregado que permita calificar detalladamente cada componente del análisis de riesgo, por lo que queda a juicio del analista la evaluación. En segundo lugar, al poco peso que se le está dando al componente cualitativo; y en tercero, a la evaluación de la calidad de las garantías no se está realizando teniendo en cuenta la efectividad real de las mismas.

La insuficiente gestión de la liquidez empresarial y la centralización de los pagos al exterior, pudieran ser los factores que están incidiendo en la recuperación de los financiamientos y en el pago en tiempo a los proveedores extranjeros, respectivamente. El primero de ellos, pudiera ser lo que está trayendo como consecuencia la falta de liquidez de los clientes al momento del pago.

Resumiendo, los principales factores que están debilitando el buen funcionamiento del crédito documentario en las entidades estudiadas son: la centralización de los

pagos al exterior, la falta de cultura financiera en empresarios y financistas, el insuficiente análisis de riesgo realizado en las instituciones, la insuficiente gestión de la liquidez empresarial y la especialización del sistema bancario.

Luego de haber analizado de forma general las limitaciones que presenta el proceso de gestión del crédito documentario en Cuba, a continuación se estudia de forma particular su funcionamiento en el Banco Nacional de Cuba.

Capítulo III: Estudio de Casos en el Banco Nacional de Cuba.

Para apoyar el diagnóstico anteriormente realizado y aterrizar en algunas de las limitaciones planteadas en el capítulo anterior, se decidió realizar un estudio más profundo en una de las instituciones bancarias que con mayor frecuencia utiliza el instrumento carta de crédito. Por lo que, a continuación, se realizará un estudio de casos de clientes en el Banco Nacional de Cuba. Para ello, primeramente se reunirán los principales elementos que caracterizan a la institución, para luego pasar a los estudios de casos en aras de obtener resultados generales.

3.1 Caracterización del Banco Nacional de Cuba

El Banco Nacional de Cuba (BNC) fue creado el 23 de diciembre de 1948, mediante la Ley No.13. En sus inicios funcionaba como Banco Central del Estado con autonomía orgánica, personalidad jurídica independiente y patrimonio propio.

La década de 1990 trajo grandes cambios para Cuba, uno de ellos fue la consolidación de la reestructuración del sistema financiero cubano con la creación del Banco Central de Cuba (BCC) y los bancos comerciales. De esta forma el sistema financiero cubano quedó segmentado, donde cada institución bancaria quedó especializada según actividades y clientes.

En el año 1998 se produjo un cambio en las funciones y objetivos que hasta este momento venía desempeñando el BNC. El Decreto-Ley No. 181 recoge la nueva estructura y actividades asignadas como organización bancaria internacional.

A partir de esta fecha el BNC comenzó a tener como objetivos fundamentales:

- Centralizar las relaciones oficiales con las instituciones oficiales de seguros de créditos a la exportación.
- Recibir los créditos gubernamentales y bancarios para canalizar todos los fondos a la caja central.
- Tramitar las operaciones que el Estado asume centralmente, como son, los alimentos, el combustible, los insumos para la zafra, las medicinas y la educación.

- Mantener el registro, control, servicio y atención a la deuda externa que el Estado cubano y el Banco Nacional de Cuba tienen contraída con acreedores extranjeros hasta la fecha de entrada en vigor del Decreto Ley No. 172, de 1997, del Banco Central de Cuba.
- Emitir las garantías que respalden las operaciones comerciales anteriores.
- Brindar asesoría a las entidades cubanas en estas operaciones.

El Banco Nacional de Cuba ha venido desarrollando un activo trabajo en las negociaciones y firma de acuerdos vinculados a la renegociación de la deuda (Rodríguez, 2016; García, 2016), obteniéndose nuevos créditos con bancos e instituciones extranjeras, con mejores condiciones financieras. Se concedieron financiamientos en moneda libremente convertible a entidades nacionales. También fue significativa la actividad en la reapertura de las capacidades de seguro de crédito a la exportación, permitiendo la ampliación de financiamientos externos y mayor acceso en el mercado.

Los gastos del banco están contemplados dentro del presupuesto que le aprueba el Banco Central (BCC) y el Ministerio de Economía y Planificación (MEP). Los mismos son cubiertos con sus ingresos, los cuales provienen de comisiones e intereses que cobra por los servicios que presta, realizando aportes a la Caja Central del Estado.

La institución otorga créditos a largo plazo, utilizando como medio de pago la carta de crédito internacional con vencimientos generalmente a 360, 540 o 720 días.

La normativa por la que se rige la institución para operar con las cartas de crédito es la UCP 600, aprobadas en 2007 por la Cámara de Comercio Internacional; y que pertenecen a las Reglas y Usos Uniformes del Crédito Documentario (Cámara de Comercio Internacional, 2007).

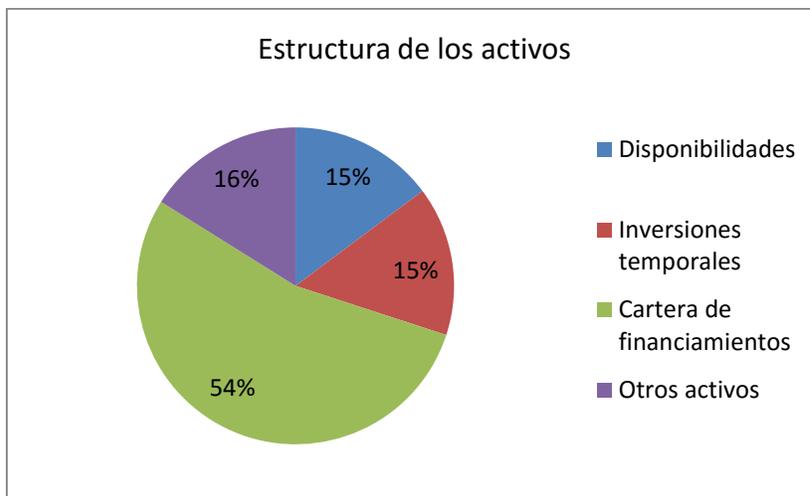
Tiene como clientes a las importadoras del país debido a la naturaleza de las operaciones que tramita. Los principales clientes del BNC, teniendo en cuenta la cantidad de operaciones que realizan con el banco, son: Corporación CIMEX, Labiofam, TRD, Alimport, Servicios Logísticos Mariel S.A., Quimimport, Maquimport y Cupet.

Además de otorgar financiamiento a las empresas para operaciones de importación, el BNC brinda asesoría jurídica a sus clientes en aras de facilitar el desempeño de dichos financiamientos.

Aunque este es un banco que tiene la facultad para otorgar préstamos líquidos a las empresas, la reestructuración de sus funciones tiene otros objetivos.

Los activos del banco están estructurados de la siguiente forma, correspondiente al año 2015:

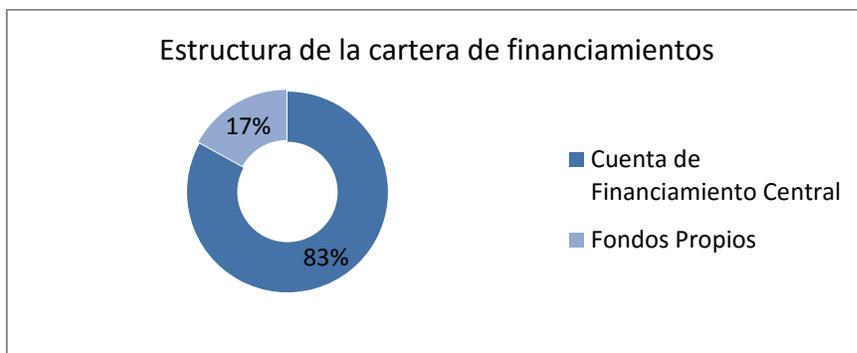
Gráfico 10: Estructura de los activos (2015)



Fuente: Elaboración propia, a partir del Balance General del BNC correspondiente al año 2015.

Como se observa, la cartera de financiamientos ocupa el 54% del total de activos. Por lo que el crédito documentario representa el principal activo del banco, de ahí la gran importancia que tiene el seguimiento de su comportamiento.

A continuación se muestra el *Gráfico No.11: Estructura de la cartera de financiamientos*:



Fuente: Elaboración propia.

Como se observa la cartera de financiamientos está compuesta por las cartas de crédito emitidas a favor de las empresas que son respaldadas por la Cuenta de Financiamiento Central (CFC)¹⁸ en un 83%, y las empresas que respaldan sus operaciones con Fondos Propios (FP) en un 17%. Las transacciones que son respaldadas con los fondos propios de los clientes son las que corren mayor riesgo de que los depósitos no se realicen en las fechas previstas ya que dependen del estado financiero de las empresas y de las decisiones estratégicas que esta tome.

3.2 El crédito documentario en BNC

La reestructuración del sistema bancario cubano produjo la especialización de cada banco comercial según las nuevas funciones y objetivos. En el caso del BNC, que anteriormente tenía las funciones de Banco Central, dicha especialización se encaminó hacia las actividades de comercio exterior.

En la actualidad, BNC es una institución caracterizada por su eficiencia en la gestión de cartas de crédito, llevando a cabo este proceso con máxima profesionalidad. Siendo reconocido su buen trabajo por gran parte de los clientes y convirtiéndose en uno de las instituciones bancarias que mejor domina este instrumento de pago.

El proceso de gestión de las cartas de crédito comienza cuando las empresas acuden al banco para solicitar financiamiento mediante la apertura de una carta de

¹⁸Cuenta que está a cargo del Estado y es la encargada de cubrir las operaciones de financiamiento de las empresas que no son capaces de financiarse por ellas mismas.

crédito de importación. Dicha solicitud se realiza a través del *Modelo de Solicitud de Carta de Crédito Comercial*. A través del mismo, se recogen los datos a presentar según el tipo de financiamiento solicitado por el cliente, así como la documentación requerida para este proceso.

De producirse alguna discrepancia o error en la carta de crédito se procede a la solicitud de una enmienda. Para ello se utiliza el *Modelo de Solicitud de Enmienda* a través del cual el cliente argumenta por escrito las razones y fundamentos de la enmienda al crédito concedido.

Una vez hecha la solicitud se realiza un análisis de riesgo crediticio¹⁹ al cliente. Las regulaciones sobre este análisis en las instituciones financieras cubanas son emitidas por el Banco Central de Cuba, quien rige la normativa financiera del Banco. Dicha institución rectora, señala que es responsabilidad de los bancos la clasificación de los activos crediticios así como la creación de las provisiones correspondientes.

El actual modelo que rige la clasificación de los activos crediticios y la política de provisiones es la Instrucción No.3/2016: *Normas para el otorgamiento, control y recuperación de los financiamientos a las personas jurídicas y para la gestión y clasificación de riesgos de los activos crediticios y la política de provisiones*, del Banco Central de Cuba, la cual no deroga pero sí actualiza la anterior Instrucción No.34/2006. Esta actualización se muestra con mayor fuerza en las distintas clasificaciones de riesgo y en que une en una sola la Instrucción No.34/2006 y la Instrucción No.39/2006.

Dicha Instrucción se encuentra aún en proceso de implementación, es por ello que para esta investigación se utilizará como referencia la Instrucción No.34/2006 la cual estuvo vigente durante todo el período de este estudio.

Dentro de la institución, el análisis de riesgo es un trabajo sistemático del Analista de Riesgo Bancario en conjunto con la Dirección de Gestión de Negocios (DGN).

¹⁹El análisis de riesgo de crédito se realiza a las operaciones que presentan como respaldo los fondos propios de las empresas (Instrucción N° 34/2006 BCC), y aquellas que cuenten con respaldo de la cuenta de financiamiento central (CFC) (Instrucción N° 32/2013 BCC).

Para proceder a este análisis la DGN deberá presentar ante la Gerencia de Riesgo la siguiente documentación de la entidad que solicita el financiamiento:

- Prestamista
- Objeto
- Importe de la operación
- Medio de pago
- Período de financiamiento
- Fuente de pago
- Garantías
- Estados Financieros, anexos y Flujos de Caja proyectado por el período del crédito. Las instituciones exigirán la actualización del Flujo de Caja al menos trimestralmente.
- Otras informaciones de interés

A continuación se muestra la metodología utilizada por el BNC en el análisis de riesgo de una operación que es respaldada con fondos propios de los clientes (para una explicación detallada de fase de este proceso (Véase Anexo 12: *Metodología para el Análisis de Riesgo Crediticio en el BNC*))

1. Análisis de la situación de sus cuentas en BNC.
2. Análisis de la situación financiera.
3. Clasificación de la situación financiera aplicando la Matriz de Clasificación de Riesgo (Véase *Tabla No.7: Matriz de Clasificación de Riesgo*) según los aspectos los resultados anteriores y en consonancia con lo establecido por la Instrucción N° 34/2006 del BCC.
4. Análisis del comportamiento de los pagos:
5. Calificación del comportamiento de los pagos según la Matriz de Clasificación de Riesgo (Véase *Tabla No.8: Matriz de Clasificación de Riesgo*).

Tabla No.8: Matriz de Clasificación de Riesgo

Comportamiento de los Pagos		A	B	C	D
Situación Financiera		Muy Bueno	Bueno	Regular	Insatisfactorio
1	Muy Buena	A1-Mínimo	B1-Bajo	C1-Medio	D1-Medio-Alto
2	Satisfactoria	A2-Bajo	B2-Medio	C2-Medio	D2-Medio-Alto
3	Buena	A3-Medio	B3-Medio	C3-Medio-Alto	D3-Medio-Alto
4	Regular	A4-Medio	B4-Medio-Alto	C4-Alto	D4-Irrecuperable
5	Insatisfactoria	A5-Medio-Alto	B5-Alto	C5-Irrecuperable	D5-Irrecuperable

Fuente: Tomado de Anexo No.1 de la Instrucción No.34/2006)

6. Valoración final.

7. Luego de realizar el análisis de riesgo los resultados obtenidos se exponen en el Comité de crédito²⁰, donde se decide la aprobación o no del financiamiento.

Si el financiamiento es aprobado se realiza un seguimiento trimestral al cliente mediante este mismo procedimiento. Los montos a aprovisionar se calculan según la clasificación de riesgo que alcance la empresa en esta evaluación trimestral, tal como lo establece la Instrucción No.34/2006 del BCC. Las provisiones constituyen un dinero inmovilizado que el banco no puede no puede contar.

Esta etapa de seguimiento debe permitir que la institución identifique las probabilidades de impago de sus clientes y actuar en consecuencia de ello.

Si bien esta metodología utilizada por el Banco ha contribuido a pronosticar el comportamiento futuro de los clientes, pudiera ser fortalecida. La falta de personal calificado, pudiera estar incidiendo en que el banco pueda formar una Gerencia de Riesgo amplia capaz de realizar evaluaciones más profundas.

Si se observa cada fase de este análisis de riesgo, se puede detectar que el análisis del Componente Cualitativo de los clientes es insuficiente, debido a que las evaluaciones están basándose fundamentalmente en los resultados de los indicadores financieros. Los elementos cualitativos que se están tomando en cuenta son muy escasos y se reducen a *la disciplina en el manejo de las cuentas*

²⁰ El Comité de crédito está integrado por la directiva del banco y por trabajadores de las distintas áreas. Dicho comité es el encargado de analizar y decidir la aprobación o no de cada financiamiento.

del cliente en el banco, cumplimiento de sus obligaciones de pago con las instituciones bancarias, y, dentro de este de forma más específica, el comportamiento de la secuencia de los pagos que el cliente le realiza con la propia institución. Se observa también, que la institución no cuenta con un modelo sistematizado que permita medir el comportamiento cualitativo de los clientes. Por lo que se podría inferir, que en el banco se le está otorgando poca importancia al análisis de este componente.

Se detecta también, que si bien el análisis de riesgo se basa fundamentalmente en el comportamiento de los indicadores financieros, tampoco existe un modelo desagregado que permita medir y calificar, de forma individual el comportamiento de cada indicador.

Por lo cual las evaluaciones de estos dos componentes quedan a merced de la experiencia y percepción del analista de riesgo bancario.

A su vez, se muestra también que esta metodología de análisis de riesgo no evalúa la efectividad de las garantías propuestas por los clientes. En cuanto a ello, los expertos del banco dicen que los tipos de garantías propuestas por los clientes están poco diversificadas y que por lo general debieran ser efectivas. Sin embargo, esta también representa una debilidad en este sistema de evaluación.

Tal como se expuso en el capítulo anterior, el análisis de riesgo debe estar integrado por cuatro componentes de análisis²¹, los cuales deben evaluarse con el mismo nivel de rigurosidad y profundidad para alcanzar un análisis más integral de los clientes.

Los clientes, para efectuar el pago de los financiamientos, depositan los fondos en una *Cuenta Scrow*. Dicha cuenta se abre con fin específico y temporal y es la que se utiliza para pagar los montos de las cartas de crédito.

En el caso de que un cliente incumpla con el pago de sus obligaciones, el banco afecta su liquidez para saldar la deuda del ordenante del crédito documentario frente al beneficiario. A partir de este momento, la institución cobra al ordenante

²¹ Componentes de análisis: Cualitativo, Cuantitativo, Previsional y Garantías

una comisión del 0.5% del monto de la deuda contraída en la carta de crédito hasta la fecha en que la empresa deposite los fondos en el banco.

Los créditos contraídos con el beneficiario se saldan en moneda Euro, a la tasa de cambio publicada en el sitio www.foreingexchange del Banco Central Europeo, a 3 días de antelación al vencimiento del crédito documentario. Los clientes del banco deben depositar en la fecha prevista el importe del crédito más un 2% de este monto debido al tipo de cambio.

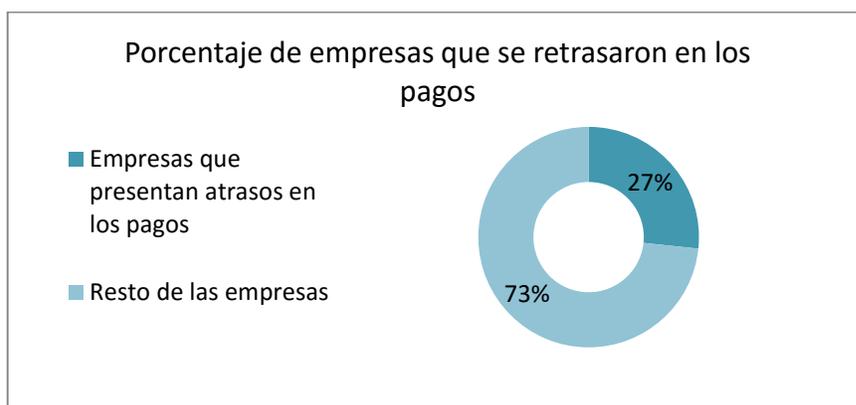
3.3 Estudio de casos de clientes

La presente investigación se centra en las empresas que respaldan sus operaciones con Fondos Propios (F.P.), ya que es a estas a las que el banco analiza cuando acuden a pedir financiamientos.

Al analizar el Resumen Trimestral del Comportamiento de los Pagos de las 120 empresas respaldadas con F.P. durante el año 2015, se observaron los siguientes resultados:

Los siguientes gráficos muestran el porcentaje de las empresas que se retrasaron en los pagos:

Gráfico 12: Porcentaje de empresas que se retrasaron en los pagos.



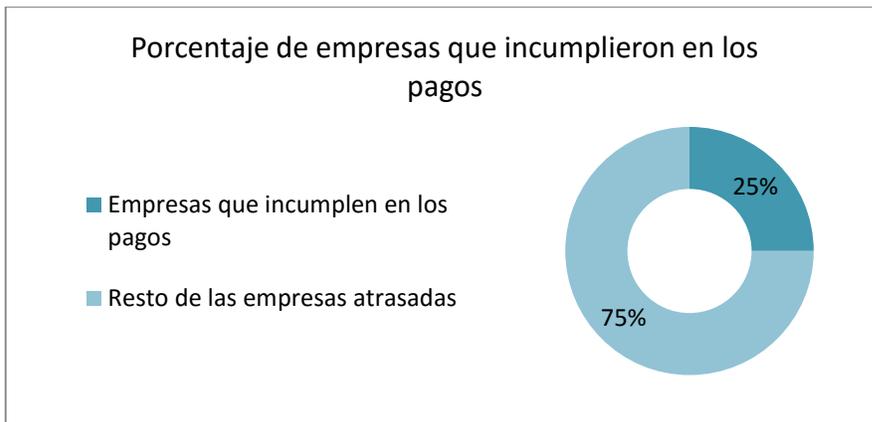
Fuente: Elaboración propia.

Como se observa el 27% de los clientes que respaldan sus operaciones con F.P. presentaron atrasos en los pagos durante el año 2015. Entre estos clientes fueron

96 la cantidad de tardanzas en los pagos producidos. De este número se observó que en 36 ocasiones las empresas demoraron más de 7 días en depositar los fondos en la institución.

A continuación se muestra el porcentaje de empresas que incumplieron con sus obligaciones de pago:

Gráfico 13: Porcentaje de empresas que incumplieron en los pagos



Fuente. Elaboración propia.

Según se observa, entre las empresas que se retrasaron en los pagos, el 25% incumplió en los mismos. Entre ellas incumplieron en los mismos en 21 ocasiones, por lo que el banco tuvo que afectar su liquidez para cubrir los montos de las operaciones.

Debido a las observaciones anteriores, los resultados obtenidos en las entrevistas realizadas en el banco, las debilidades detectadas en la metodología de análisis de riesgo realizado en la Institución, y al gran peso que tienen las cartas de crédito dentro de los activos del banco; a continuación se realizará un Estudio de Casos con el objetivo de identificar los principales factores que están incidiendo en la gestión del crédito documentario dentro de la institución. Dichos factores pudieran estar influyendo en la recuperación de los montos financiados en las fechas previstas. Lo cual afecta la liquidez del banco.

Para la realización de este Estudio de Casos se tomarán en cuenta las empresas que más dificultades presentaron durante el año 2015. El estudio estará dividido en 5 parámetros:

- Descripción: parámetro donde se describirá de forma breve las principales actividades que realiza la empresa.
- Caracterización de su entorno: se caracterizarán principalmente las relaciones de la empresa con sus proveedores.
- Características y condiciones de la carta de crédito: en este parámetro se expondrán las principales características del crédito documentario utilizado para otorgar el financiamiento a la empresa, dígame los objetivos, el proveedor, los plazos, la moneda en que se realizó la operación así como el tipo de carta de crédito.
- Análisis de la operación: en este parámetro se explicarán todos los elementos que se tuvieron en cuenta para analizar a cada empresa.
- Valoración: se hará una síntesis de las principales debilidades encontrados en cada análisis.

Caso1: EMPRESA A

Descripción

Grupo Empresarial que comercializa bienes y servicios para su venta y distribución en las entidades del sector turístico. Para la realización de su objeto social, el grupo ofrece una amplia gama de servicios como son: la importación, el almacenamiento, la transportación, suministros para desarrollar inversiones, centros comerciales mayoristas, compras especializadas, ventas y arrendamientos de espacios para ventas, asesoramiento técnico, entre otros. El grupo cuenta con oficinas en el exterior. La empresa financia sus operaciones con Fondos Propios.

Caracterización de su entorno

Los proveedores del grupo se encuentran tanto dentro como fuera del país, ya que la empresa importa y adquiere bienes y servicios dentro del mercado interno para su comercialización. Los clientes del grupo pertenecen al sector turístico u otros

vinculados a este, y son empresas que operan fundamentalmente en moneda libremente convertible. El grupo se ha distinguido por contar con la confianza de clientes y proveedores, así como por la calidad de los productos y servicios que brindan y los buenos precios que oferta.

Características y condiciones de la Carta de Crédito.

En el año 2013 el grupo acudió al Banco para solicitar un financiamiento por un monto de 17 millones de CUC, para la compra de equipos en China. Estos equipos estaban destinados al sector del turismo e incluían barcos, catamaranes, kayaks, entre otros bienes. El financiamiento se otorgó mediante una carta de crédito no confirmada, irrevocable y diferida; con vencimiento a 720 días a una tasa de interés anual del 5.7%.

Análisis de la operación

La empresa presentó todos los documentos requeridos para la evaluación del crédito, la cual vista desde sus componentes de análisis se realizó de la siguiente forma:

ANÁLISIS CUALITATIVO: Se analizó el comportamiento de las obligaciones de pago de la empresa con otras instituciones bancarias, dado por la Central de Información de Riesgo (CIR). Se observó también el comportamiento de sus cuentas en el banco.

ANÁLISIS CUANTITATIVO: Se analizó la Situación Financiera de la Empresa tomando en cuenta los siguientes indicadores:

- niveles de solvencia y liquidez
- rotación de activos totales y circulantes
- cantidad de recursos generados respecto a los ingresos
- nivel de endeudamiento
- rentabilidad económica

Analizaron además el comportamiento de las cuentas y efectos por cobrar.

ANÁLISIS PREVISIONAL Y DEL FLUJO DE CAJA: Se tomó en cuenta los saldos finales del flujo de caja proyectado verificando que estos fueran positivos y que alcanzaran para cubrir el importe de la operación.

Luego de estos análisis se procedió a la Clasificación de la situación financiera de la empresa y del comportamiento de los pagos. Por último se dio una valoración final sobre la empresa donde se resumieron los principales problemas encontrados y se ofrecieron recomendaciones.

Finalmente el analista de riesgo emitió que el financiamiento podía ser aprobado. El financiamiento fue aprobado por el Comité de Crédito y a la empresa se le dio un seguimiento trimestral hasta el vencimiento del crédito. Dicho seguimiento se realiza a través de este mismo modelo análisis de riesgo.

A la fecha de vencimiento del financiamiento la empresa incumplió en el pago de sus obligaciones por lo que perturbó la liquidez del banco. Por otra parte, la empresa también se vio afectada, ya que por no cumplir con las fechas acordadas el banco le sobregiró la cuenta y esta tuvo que pagar una comisión del 0.5% del monto del crédito por cada día que tardó en depositar los fondos. La empresa tardó 7 días en realizar el depósito por lo que además de los gastos por tipo de cambio, comisiones e intereses, tuvo que pagar un monto de 1.19 millones CUC por concepto de sobregiro de cuenta. La empresa incurrió en otros incumplimientos y tuvo tardanzas en los pagos, correspondientes a otros créditos documentarios.

Valoración

En este caso se evidencian las siguientes insuficiencias:

- En el BNC no existe una metodología sistematizada para realizar un análisis cualitativo acabado a sus clientes. Por lo que la evaluación de este componente es insuficiente. Los únicos elementos cualitativos tomados en cuenta fueron el comportamiento de las obligaciones de pago de la empresa con otras instituciones bancarias, dato proporcionado por la CIR, y el análisis de las cuentas del cliente en el banco.

- Los indicadores utilizados para caracterizar la situación de la empresa desde el punto de vista financiero solo analizaron el comportamiento de la liquidez, la solvencia, el endeudamiento, la rotación de los activos totales y de los circulantes, de los inventarios y la rentabilidad económica. Por lo que la utilización de indicadores financieros en el análisis cuantitativo a los clientes fue insuficiente.
- El análisis de las garantías no fue tomado en cuenta en esta evaluación, por lo que no se pudo analizar la liquidez y efectividad de las garantías propuestas por la empresa. Provocando así que el banco no pudiera recurrir a estas para saldar la deuda del cliente.
- Finalmente, la recuperación del financiamiento no se produjo en las fechas previstas.

Caso 2: EMPRESA B

Descripción

Entidad que se dedica a las actividades de comercio exterior siendo la importadora y abastecedora de insumos de las empresas productoras de níquel. Está subordinada al Ministerio de la Industria Básica. Además de la comercialización de los productos que importa, la Empresa ofrece los servicios de transportación, almacenamiento, reparación y mantenimiento constructivo, así como la comercialización de forma mayorista de los materiales ociosos y de lento movimiento. Todas estas operaciones las realiza tanto en pesos cubanos como en moneda libremente convertible.

La Empresa cuenta con un Sistema de Gestión de Calidad certificada por la Norma ISO 9000-01, aprobada desde el 2006. La empresa financia sus operaciones con Fondos Propios.

Caracterización de su entorno

La Empresa tiene como clientes a las entidades productoras de níquel y sus principales proveedores extranjeros son empresas Chinas que la abastecen de

materias primas e insumos. La Empresa radica en el oriente del país, aunque cuenta con una oficina en La Habana.

Características y condiciones de la Carta de Crédito

En el año 2014 la entidad acudió al Banco para solicitar un financiamiento por un importe de 500 mil CUC, para la compra de insumos en China. Estos insumos estaban destinados a las empresas del sector de la minería y dentro de ellos se encontraban: materiales de cobre, equipos de seguridad y protección, de control de combustibles y tarjetas electrónicas para pesas.

El financiamiento se otorgó mediante una carta de crédito no confirmada, irrevocable y diferida; con vencimiento a 360 días y con un interés anual del 2.9%. La empresa propuso como garantías de la operación la cuenta scrow que tiene con el banco, el cronograma de pago según el flujo de caja y una línea de crédito que tenía con el Banco Popular de Ahorro.

Análisis de la operación

La empresa presentó todos los documentos requeridos para la evaluación del crédito, la cual vista desde sus componentes de análisis se realizó de la siguiente forma:

ANÁLISIS CUALITATIVO: Se analizó el comportamiento de las obligaciones de pago de la empresa con otras instituciones bancarias, dado por la Central de Información de Riesgo (CIR).

ANÁLISIS CUANTITATIVO: Se analizó la situación de la empresa tomando en cuenta los siguientes indicadores:

- niveles de solvencia y liquidez,
- rotación de activos totales y circulantes
- ciclo de las cuentas por cobrar
- rotación de los inventarios así como su período de conversión
- rentabilidad económica

También se analizó el comportamiento de las ventas, el costo de ventas, los gastos, las utilidades, las cuentas por cobrar y los inventarios.

ANÁLISIS PREVISIONAL Y DEL FLUJO DE CAJA: Se analizaron los importes finales de los flujos de caja real y planificado verificando que los mismos fueran suficientes para cubrir la operación.

Luego de estos análisis se procedió a la Clasificación de la situación financiera de la empresa y del comportamiento de los pagos. Por último se dio una valoración final sobre la empresa donde se resumieron los principales problemas encontrados y se ofrecieron recomendaciones.

Finalmente el analista de riesgo emitió que el financiamiento podía ser aprobado. El financiamiento fue aprobado por el Comité de Crédito y a la empresa se le dio un seguimiento trimestral hasta el vencimiento del crédito. Dicho seguimiento se realiza a través de este mismo modelo análisis de riesgo.

Llegada la fecha de vencimiento del financiamiento la empresa incumplió con el pago de sus obligaciones y tardó 6 días en realizar el depósito. Momentos en los que afectó tanto la liquidez del banco como la suya, ya que por concepto de sobregiro de cuenta tuvo que abonar un monto de 32.5 mil CUC. Además, durante el año en cuestión la entidad se atrasó en los pagos 2 veces.

Valoración

En este caso se evidencian las siguientes debilidades:

- Al igual que en el caso anterior, en este se evidencia que el banco no tiene una metodología que permita calificar el comportamiento cualitativo de sus clientes de forma sistemática.

Por otra parte, los únicos aspectos cualitativos tomados en cuenta en esta evaluación fueron el comportamiento de las obligaciones de pago de la empresa con otras instituciones bancarias, dato proporcionado por la CIR, y el análisis de sus cuentas en el banco.

Por estos elementos se pudiera decir que el análisis de este componente es insuficiente

- Los indicadores utilizados para caracterizar la situación de la empresa, desde el punto de vista financiero, solo analizaron el comportamiento de la liquidez, la solvencia, la rotación de los activos totales y de los circulantes, la rotación de inventarios y su período de conversión, así como la rentabilidad económica.

Tampoco se utilizó una metodología para evaluar y calificar cada indicador de forma individual, ya que esta evaluación se realizó a criterio del analista, según su experiencia.

Por lo que el análisis de este componente no alcanza profundidad debido a la insuficiente utilización de indicadores financieros utilizados para la caracterización del cliente.

- Las garantías no fueron tomados en cuenta en esta evaluación, por lo que no se pudo analizar la liquidez y la efectividad de las mismas.

Caso 3: EMPRESA C

Descripción

Empresa que ofrece soluciones integrales en el sector de las telecomunicaciones. Entre sus funciones están: brindar servicios técnicos relacionados con las telecomunicaciones, la informática y la electrónica, así como comercializar de forma mayorista los bienes asociados a los mismos. La entidad está subordinada al Ministerio de las Comunicaciones(MICOM) y financia sus operaciones con Fondos Propios.

Caracterización de su entorno

La empresa tiene como principales clientes a empresas del mercado nacional y entre sus principales proveedores extranjeros se encuentran empresas provenientes de China.

Características y condiciones de la Carta de Crédito

En el año 2014 la entidad acudió al Banco para solicitar un financiamiento por un monto de 10 millones USD, para la compra de equipos de uso tecnológico en China. El crédito se otorgó mediante una carta de crédito comercial no confirmada, irrevocable y diferida; con vencimiento a 360 días y a una tasa de interés anual del 5.6%.

Análisis de la operación

El análisis de riesgo del financiamiento se realizó a partir de la Instrucción No.34/2006: Reglamento para la clasificación de activos crediticios y la política de provisiones.

La empresa presentó todos los documentos requeridos para la evaluación del crédito, la cual vista desde sus componentes de análisis se realizó de la siguiente forma:

ANÁLISIS CUALITATIVO: Se analizó el comportamiento de las obligaciones de pago de la empresa con otras instituciones bancarias, dado por la Central de Información de Riesgo (CIR), y el estado de las cuentas del cliente en la institución.

ANÁLISIS CUANTITATIVO: Se analizó la Situación Financiera de la Empresa tomando en cuenta los siguientes indicadores:

- niveles de solvencia y liquidez
- rotación de activos totales y de inventarios
- período de conversión de inventarios
- ciclo de cobro
- nivel de endeudamiento
- margen neto de utilidad

Analizaron además el comportamiento de las cuentas por cobrar y de los inventarios.

GARANTÍAS: Se aceptaron como garantías letras de cambio libradas por el Banco y avaladas por la Empresa de Telecomunicaciones de Cuba.

Luego de estos análisis se procedió a la Clasificación de la situación financiera de la empresa. Posteriormente se dio una valoración final sobre la empresa donde se resumieron los principales problemas encontrados y se ofrecieron recomendaciones.

Finalmente el analista de riesgo emitió que el financiamiento podía ser aprobado. El financiamiento fue aprobado por el Comité de Crédito y a la empresa se le dio un seguimiento trimestral hasta el vencimiento del crédito. Dicho seguimiento se realiza a través de este mismo modelo análisis de riesgo.

A la fecha de vencimiento del financiamiento la empresa incumplió con el pago de las obligaciones contraídas por lo que afectó la liquidez del banco. Además por concepto de comisiones por sobregiro de cuenta la entidad tuvo que importar 450 mil CUC. Además de este incumplimiento la empresa presentó atrasos en los pagos por otras deudas contraídas con la institución.

Valoración

En este caso se evidencian los siguientes problemas:

- Como en los casos anteriores, en este también se observa la no existencia de una metodología sistematizada para realizar un análisis cualitativo acabado a sus clientes, por lo que este es insuficiente. Esto se evidencia en el caso ya que los únicos aspectos cualitativos tomados en cuenta en esta evaluación fueron el comportamiento de las obligaciones de pago de la empresa con otras instituciones bancarias, dato proporcionado por la CIR, y el estado de las cuentas del cliente en el banco.
- Los indicadores utilizados para caracterizar la situación de la empresa desde el punto de vista financiero solo analizaron el comportamiento de la liquidez, la solvencia, el endeudamiento, la rotación de los activos totales y de los inventarios, el ciclo de cobro y el período de conversión de los inventarios, así como el margen neto de utilidad.

Por lo que la caracterización financiera del cliente pudiera decirse que es poco profunda, debido a la carencia de indicadores financieros utilizados y a la no existencia de un modelo que permita calificar de forma individual todos los indicadores financieros y a su vez ofrecer una imagen de la situación financiera de forma integral.

- En este análisis se dejó fuera la evaluación del componente PREVISIONAL Y DEL FLUJO DE CAJA.
- En este caso, a pesar de que dentro del análisis tomaron en cuenta las garantías, estas no reaccionaron ante el incumplimiento del cliente.

Caso 4: EMPRESA D

Descripción

Empresa que pertenece al sector de la industria ligera (textil) la cual se encuentra en perfeccionamiento empresarial. La empresa se encuentra ubicada en el centro del país.

Caracterización de su entorno

El principal proveedor extranjero de la empresa es China. Mientras que sus principales clientes son ALIMPORT, AZUMAT, MINAL y SUMINISTRO AGROPECUARIO y representan el 59,35% de sus cuentas por cobrar.

Características y condiciones de la Carta de Crédito

En el año 2014, la empresa solicitó un financiamiento de 4,466 millones de CUC para la compra de insumos para la confección de sacos para el envase de alimentos. La importación se realizó a China mediante una carta de crédito: no confirmada e irrevocable a pagar a los 360 días con un interés anual del 5,5%. Como garantía a esta operación la empresa propuso ceder el 20% de todos los ingresos en la cuenta corriente en el BICSA utilizando para ello una cuenta scrow, lo que permitiría garantizar los fondos en el momento de descontar la CC a su vencimiento.

Análisis de la operación

La empresa presentó todos los documentos requeridos para la evaluación del crédito, la cual vista desde sus componentes de análisis se realizó de la siguiente forma:

ANÁLISIS CUALITATIVO: Se analizó el comportamiento de las obligaciones de pago de la empresa con otras instituciones bancarias, dado por la Central de Información de Riesgo (CIR).

ANÁLISIS CUANTITATIVO: Se analizó la situación de la empresa tomando en cuenta los siguientes indicadores:

- niveles de solvencia y liquidez
- rotación de activos totales y circulantes
- cantidad de recursos generados por ventas
- rotación de los inventarios así como su período de conversión
- rentabilidad económica
- nivel de endeudamiento

ANÁLISIS PREVISIONAL Y DEL FLUJO DE CAJA: Se analizaron los importes finales del flujo de caja planificado verificando que los mismos fueran suficientes para cubrir la operación.

Luego de estos análisis se procedió a la Clasificación de la situación financiera de la empresa. Posteriormente se dio una valoración final sobre la empresa donde se resumieron los principales problemas encontrados y se ofrecieron recomendaciones.

Finalmente el analista de riesgo emitió que el financiamiento podía ser aprobado. El financiamiento fue aprobado por el Comité de Crédito y a la empresa se le dio un seguimiento trimestral hasta el vencimiento del crédito. Dicho seguimiento se realiza a través de este mismo procedimiento de análisis de riesgo.

A la fecha de vencimiento del financiamiento la empresa no cumplió con el pago de sus obligaciones por lo que se le realizó un sobregiro de cuenta afectando la

liquidez del banco. Debido a esto la empresa tuvo que abonar comisiones por un valor de 200 970 CUC.

Valoración

En este caso se evidencian las siguientes insuficiencias:

- Al no contar con una metodología sistematizada para realizar un análisis cualitativo a sus clientes, este es insuficiente. El único aspecto cualitativo tomando en cuenta en este caso fue el comportamiento de las obligaciones de pago de la empresa con otras instituciones bancarias, dato proporcionado por la CIR. Por lo que se demuestra una vez más la poca importancia que se le da a este componente dentro del análisis de riesgo.
- Los indicadores utilizados para caracterizar la situación de la empresa desde el punto de vista financiero solo analizaron el comportamiento de la liquidez, la solvencia, el endeudamiento, la rotación de los activos totales y de los circulantes, de los inventarios y la rentabilidad económica. La caracterización financiera de la empresa es poco profunda debido a la insuficiente utilización de indicadores financieros. El banco tampoco cuenta con un modelo con el que se pueda dar una clasificación individual a cada indicador financiero, por lo que el análisis integral de estos se realiza a juicio del analista de riesgo bancario.
- El análisis de las garantías no fue tomado en cuenta en esta evaluación, por lo que no se pudo evaluar la efectividad ni la liquidez de las mismas.

Caso 5: EMPRESA E

Descripción

Empresa concentradora y distribuidora mayorista de tecnologías de seguridad. La entidad brinda servicios de seguridad integra a través de la importación y comercialización de forma mayorista de medios y equipamientos. Dentro de los mismos se encuentran los servicios de protección contra incendios, de seguridad electrónica y servicios de protecciones eléctricas. La empresa está subordinada al Ministerio de Industrias.

Caracterización de su entorno

Sus principales proveedores extranjeros provienen de China. La empresa abastece a todo el mercado nacional.

Características y condiciones de la Carta de Crédito

En el año 2014 la empresa realizó una solicitud de una línea de crédito por 1,6 millones de CUC, para la compra de insumos para el mantenimiento de extintores, en China. El financiamiento se otorgó mediante una carta de crédito no confirmada, irrevocable y diferida; con financiamiento a 360 días con un interés anual del 4.9%.

Análisis de la operación

La empresa presentó todos los documentos requeridos para la evaluación del crédito, la cual vista desde sus componentes de análisis se realizó de la siguiente forma:

ANÁLISIS CUALITATIVO: Se analizó el comportamiento de las obligaciones de pago de la empresa con otras instituciones bancarias, dado por la Central de Información de Riesgo (CIR).

ANÁLISIS CUANTITATIVO: Se analizó la Situación Financiera de la Empresa tomando en cuenta los siguientes indicadores:

- niveles de solvencia y liquidez
- rotación de activos totales
- capacidad de pago con recursos propios
- ciclo de cobro
- nivel de endeudamiento

Analizaron además el comportamiento de los inventarios.

ANÁLISIS PREVISIONAL Y DEL FLUJO DE CAJA: Se tomó en cuenta los saldos finales del flujo de caja proyectado verificando que estos fueran positivos y que alcanzaran para cubrir el importe de la operación.

Luego de estos análisis se procedió a la Clasificación de la situación financiera de la empresa y del comportamiento de los pagos. Por último se dio una valoración final sobre la empresa donde se resumieron los principales problemas encontrados y se ofrecieron recomendaciones.

Finalmente el analista de riesgo emitió que el financiamiento podía ser aprobado. El financiamiento fue aprobado por el Comité de Crédito y a la empresa se le dio un seguimiento trimestral hasta el vencimiento del crédito. Dicho seguimiento se realiza a través de este mismo modelo de análisis de riesgo.

A la fecha de vencimiento del financiamiento la empresa no cumplió con sus obligaciones por lo que el banco tuvo que afectar su liquidez para saldar la deuda. Por esta razón a la entidad se le cobró una comisión por sobregiro de cuenta por un monto de 72 mil CUC. Además de este incumplimiento la empresa presentó retrasos en los pagos correspondientes a otros financiamientos.

Valoración

En este caso se evidencian las siguientes insuficiencias:

- Como en todos los casos antes analizados, en este se observa que la institución no tiene una metodología para realizar un análisis cualitativo sistemático a sus clientes. Por otra parte, el único aspecto cualitativo tomando en cuenta en esta evaluación fue el comportamiento de las obligaciones de pago de la empresa con otras instituciones bancarias, dato proporcionado por la CIR. Estos elementos demuestran que la evaluación cualitativa realizada sea insuficiente.
- Los indicadores utilizados para caracterizar la situación de la empresa desde el punto de vista financiero solo analizaron el comportamiento de la liquidez, la solvencia, el endeudamiento, la rotación de los activos totales, el ciclo de cobro y la capacidad de pago de la empresa con recursos propios. Debido a la insuficiente utilización de indicadores financieros y también a que la institución no tiene un modelo que permita calificarlos; la evaluación

del componente cuantitativo no ofrece una visión profunda de la situación financiera de la empresa.

- Las garantías no fueron analizadas en este caso; por lo que la liquidez y efectividad de las mismas no pudieron ser evaluadas.

3.4 Resultados de los estudios de casos

A continuación, se muestra un resumen de las debilidades encontradas por caso en los análisis de riesgo durante el proceso de gestión de los créditos documentarios analizados anteriormente:

Tabla No.9: Deficiencias por casos de estudio.

CASOS/ DEFICIENCIAS	A	B	C	D	E
La evaluación del componente cualitativo fue insuficiente.	x	x	x	x	x
La evaluación del componente cuantitativo fue insuficiente.	x	x	x	x	x
No se analizó la efectividad y liquidez de las garantías.	x	x		x	x
No se analizaron los flujos de caja.			x		
Las empresas incumplieron con el pago de sus obligaciones en las fechas previstas.	x	x	x	x	x

Fuente: Elaboración propia, a partir de resultados del Estudio de Casos.

Los estudios realizados arrojaron los siguientes resultados:

- La institución carece de un análisis cualitativo establecido formalmente y definido metodológicamente para calificar a los clientes.
- En el 60% de los casos se demuestra que el único aspecto cualitativo utilizado en esta evaluación fue la relación de los clientes con otras instituciones bancarias. Mientras que en un 40% de los casos, además de utilizarse este parámetro se analizó el estado de las cuentas del cliente con la institución.

Se resume que en el 100% de los casos la evaluación del componente cualitativo es insuficiente. Pues quedan fuera de este análisis otros aspectos cualitativos de importancia como son: la independencia económica, operativa y financiera de la empresa, el grado de autofinanciamiento de las producciones e inversiones, la situación de la empresa en el mercado, la calidad del producto o servicio que brinda, así como las relaciones y pagos de sus clientes y a sus proveedores. Los cuales determinan la estructura interna y externa de la empresa.

La institución tampoco cuenta con un sistema que permita medir el comportamiento de estos elementos en los clientes, por lo que se hace más compleja su evaluación.

- Respecto al análisis cuantitativo, en el 100% de los casos no se tuvo en cuenta el componente patrimonial.
- Las evaluaciones de la situación económica de las empresas se basaron en los siguientes indicadores (A continuación, los indicadores utilizados en cada uno de los casos y la frecuencia con que fueron utilizados):

Tabla No.10: Indicadores utilizados para el Análisis Financiero.

Indicador utilizado	Porcentaje de Casos en los que fue utilizado
---------------------	--

Liquidez	100%
Solvencia	100%
Rotación de activo total	80%
Endeudamiento	80%
Rotación de activo circulante	60%
Rotación de inventarios	60%
Período de conversión del inventario	60%
Rentabilidad económica	60%
Ciclo de cobro	40%
Recursos generados por ingresos	20%
Margen neto de utilidad	20%

Fuente: Elaboración propia, a partir de resultados del Estudio de Casos.

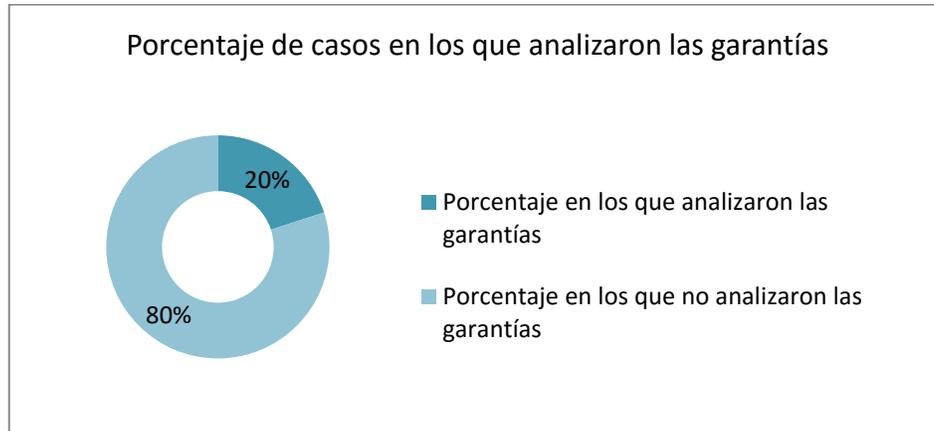
Lo que demuestra que, también, desde el punto de vista cuantitativo este análisis fue insuficiente, debido a los escasos indicadores financieros utilizados en la caracterización financiera de los clientes.

Por otra parte, la evaluación de estos indicadores se realizó a juicio del analista de riesgo bancario, debido a que la institución no cuenta con un sistema de análisis a través del cual puedan calificarse cada uno de estos indicadores y a su vez ofrecer un análisis integral del comportamiento de estos.

- En el Gráfico No.14 se muestra que en el 80% de los casos el análisis de las garantías no se vio reflejado en la evaluación a los clientes. Por lo que no se pudo analizar la liquidez y efectividad de las mismas. Sin embargo, un 20% de los casos tomó en cuenta las garantías ofrecidas por el cliente,

pero estas no reaccionaron ante el incumplimiento por lo que el análisis de su efectividad y liquidez no fue suficiente.

Gráfico No.14: Porcentaje de Casos en los que analizaron las garantías.



Fuente: Elaboración propia, a partir de resultados del Estudio de Casos.

En este aspecto también se pudo detectar que la institución no utiliza ningún sistema para medir la efectividad o liquidez de las garantías. Lo que dificulta su análisis ya que los criterios a utilizar en esta evaluación quedan a merced de la experiencia del analista.

- El 20% de los casos no tomó en cuenta el análisis de los flujos de caja.
- En el 100% de los casos las empresas no depositaron los fondos al vencimiento de las cartas de crédito.
- Los montos que pagaron las empresas por concepto de sobregiro de cuentas fueron:

Tabla No.11: Montos pagados por las empresas por sobregiro de cuentas.

Casos	Monto por Sobregiro
EMPRESA A	1.19 millones CUC
EMPRESA B	32.5 mil CUC
EMPRESA C	450 mil CUC
EMPRESA D	200 970 CUC
EMPRESA E	72 mil CUC

Fuente: Elaboración propia, a partir de resultados del Estudio de Casos.

Como se observa, el hecho de que la empresa deje de pagar en las fechas pactadas no solamente afecta la liquidez del banco, sino también encarece las operaciones para los clientes. Los cuales deben pagar intereses y comisiones cuando se les sobregira la cuenta por no pago.

Según estos resultados entre las fases del proceso de gestión de las cartas de crédito que presentan debilidades, dentro del BNC, están: El análisis de riesgo realizado a los clientes y la recuperación de los financiamientos.

Por otra parte, este estudio concluye que entre los factores que pudieran estar afectando la eficiente gestión del crédito documentario, que ha venido desarrollando la institución, se encuentran:

El insuficiente análisis de riesgo crediticio realizado en la institución. Debido a las insuficiencias en los análisis de los componentes cualitativos, cuantitativos y de las garantías y a que el banco no cuenta con un modelo que permita evaluar cada uno de los elementos que los componen en aras de obtener una clasificación de los mismos.

La insuficiente gestión de la liquidez empresarial de los clientes del banco, que pudiera estar provocando que muchos de los clientes se atrasen en el pago de sus obligaciones y muchos de ellos hasta incumplan en los mismos, debido a que su situación financiera no se los permite.

Estos resultados se complementan con las entrevistas realizadas en la institución, donde además de estas limitaciones los expertos señalaron que la falta de cultura financiera en empresarios y financistas está afectando el buen funcionamiento del proceso de las cartas de crédito en la institución. Lo cual corrobora la validez de estas hipótesis en el Banco Nacional de Cuba.

3.5 Apuntes para un estudio prospectivo

Según (Landa & Sánchez, 2015) la Prospectiva es una reflexión que toma en consideración aquello que emerge del pasado y el presente para, que con nuestro actuar en el presente, podamos crear el futuro deseado.

Para apoyar el diagnóstico realizado sobre el proceso de gestión de las cartas de crédito tanto en el Banco Nacional de Cuba como en las restantes entidades visitadas; este epígrafe tiene como objetivo realizar una aproximación al estudio prospectivo. Dicho estudio permitirá determinar si las variables que hasta ahora han sido limitantes seguirán siendo las mismas en el futuro.

El desarrollo de este estudio se realizará a través del método MICMAC. Dicho método es un programa de multiplicación matricial, que permite estudiar la difusión de los impactos por los caminos y bucles de reacción y, por consiguiente, jerarquizar las variables por orden de motricidad y dependencia. De esta forma, construye una tipología de las variables mediante clasificaciones directas e indirectas (Godet, 2007).

Una vez descrito a grandes rasgos las características del método se procede al Análisis en el MICMAC.

Para llevar a cabo este método se deberán seguir los siguientes pasos:

- Censo de variables (lista de variables internas y externas que caracterizan el objeto de estudio y conceptualización de estas).
- Matriz de Análisis Estructural (reagrupamiento de las variables).
- Motricidad y Dependencia Directas (Relaciones entre variables).
- Iteración (MIC-MAC).
- Motricidad y Dependencia Total.

Las variables fueron seleccionadas a juicio del equipo de investigación compuesto por 6 estudiantes y el tutor; tomando como base los resultados de las entrevistas aplicadas en las áreas de Cartas de crédito y Gerencia de riesgo, para el caso de

las instituciones bancarias; y en las áreas de finanzas y economía, para el caso de las instituciones empresariales.

Resultados en el MICMAC

Las variables tomadas en cuenta para el análisis prospectivo reflejan las principales debilidades detectadas en el proceso de gestión de las cartas de crédito durante la investigación.

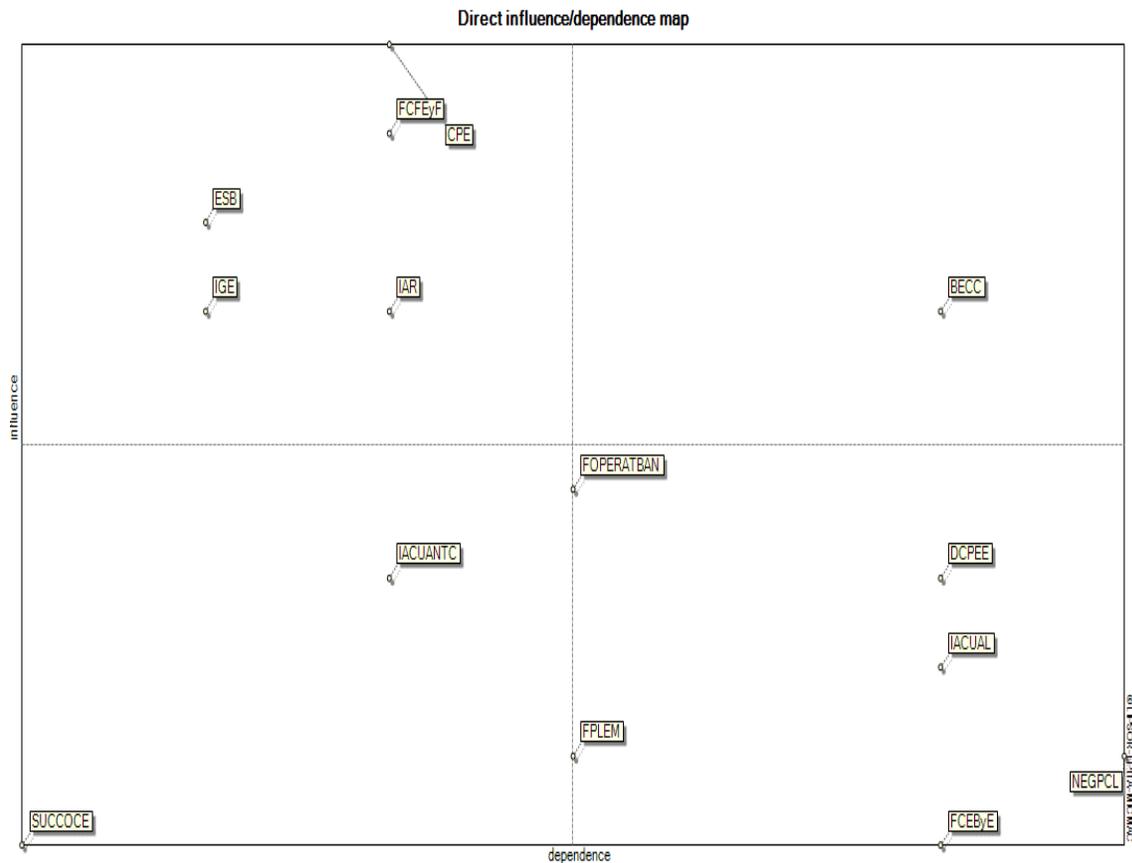
A continuación, se presentan los factores utilizados para el estudio prospectivo de las debilidades del proceso de gestión de las cartas de crédito.

1. Especialización del sistema bancario. (ESB)
2. Centralización de los pagos al exterior. (CPE)
3. Falta de cultura financiera en empresarios y financistas. (FCFEyF)
4. Falta de comunicación entre el banco y la empresa. (FCByE)
5. Sobre utilización de las cartas de crédito en las operaciones de comercio exterior. (SUCCOCE)
6. Fluctuación del personal que labora en la empresa. (FPLE)
7. Insuficiente gestión de la liquidez empresarial. (IGE)
8. Bloque económico contra Cuba. (BECC)
9. Falta de operatividad por parte de los bancos para realizar las gestiones de las cartas de crédito. (FOPERATBAN).
10. Insuficiente análisis de riesgo. (IAR)
11. Insuficiente análisis cualitativo. (IACUAL)
12. Insuficiente análisis cuantitativo. (IACUANT)
13. No efectividad de las garantías propuestas por los clientes. (NEGPC)
14. Disminución de la cartera de proveedores extranjeros de las empresas. (DCPEE)

Luego de introducir las variables en el programa en un trabajo conjunto con expertos para determinar la influencia de una variable sobre otra, se obtuvieron los siguientes resultados que se muestran en la matriz de relaciones directas de influencia- dependencia.

Resultados del MICMAC

Matriz de Influencia/Dependencia directa



Fuente: Análisis en el MICMAC.

Según muestra este estudio prospectivo las variables motrices, que se encuentran en el primer cuadrante, son:

- Centralización de los pagos al exterior.
- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.
- Especialización del sistema bancario.
- Insuficiente análisis de riesgo.
- Insuficiente gestión de la liquidez empresarial.

Estas son variables de alta influencia y baja dependencia, las cuales condicionan el resto del sistema. Estas variables son de extrema importancia porque perturban

el funcionamiento del sistema y lo determinan, por lo que son variables muy motrices y poco dependientes (Godet, 2007).

Los resultados hasta ahora observados por este estudio corroboran el diagnóstico realizado durante esta investigación ya que son precisamente estas variables las definidas como los principales factores que están afectando el proceso de gestión de los créditos documentarios.

Variables de enlace:

- Bloque económico contra Cuba.

Las variables de enlace son muy motrices y a la vez muy dependientes. Son inestables por naturaleza y cualquier acción sobre estas, repercutirá sobre las otras y tendrá un efecto «boomerang» sobre ellas mismas que amplificará o desactivará el impulso inicial (Godet, 2007).

Variables de pelotón

- Fluctuación del personal que labora en las empresas.
- Falta de operatividad en los bancos para realizar la gestión de los créditos documentarios.

Llamadas variables de pelotón porque son medianamente motrices y/o dependientes. Nada se puede decir a priori de estas variables (Godet, 2007).

Variables dependientes

- Falta de comunicación entre el banco y la empresa.
- No efectividad de las garantías propuestas por los clientes.
- Insuficiente análisis cualitativo.
- Disminución de la cartera de proveedores externos de las empresas.

Son variables poco motrices y muy dependientes, variables resultantes cuya evolución se explica por las variables motrices y las variables de enlace (Godet, 2007).

Variables autónomas

- Sobre utilización del instrumento carta de crédito en las operaciones de comercio exterior.

Estas son variables poco motrices y poco dependientes (próximas al origen). Estas variables constituyen tendencias fuertes o factores relativamente autónomos; no son determinante cara al futuro, por lo que pueden ser excluidas del análisis (Godet, 2007).

Las salidas que se detallan en los Anexos 13 y 14., demuestran que el estudio alcanza la estabilidad luego de seis iteraciones y que el porcentaje de filtración se encuentra dentro de los rangos establecidos (entre 18% y 25%).

Finalmente, el análisis en el MICMAC muestra que las variables que están condicionando el funcionamiento de los créditos documentarios en la actualidad constituyen variables motrices en el futuro inmediato de la economía cubana. Por lo que, este estudio valida las hipótesis de la investigación y a su vez concuerda con los resultados del diagnóstico del proceso de gestión de las cartas de crédito.

3.6 Lecciones para un perfeccionamiento

Luego de realizar el diagnóstico sobre el proceso de gestión de cartas de crédito en el Banco Nacional de Cuba a través de las diferentes técnicas utilizadas, captar todas las opiniones y sugerencias de los expertos y teniendo en cuenta los elementos expuestos en el primer capítulo de esta investigación; este epígrafe pretende aportar algunas lecciones para el perfeccionamiento de las entidades estudiadas.

Como la entidad donde el diagnóstico se realizó con mayor profundidad fue el Banco Nacional de Cuba, se comenzará a plantear las propuestas para esta institución. Por lo que, según las debilidades detectadas en el Banco Nacional de Cuba, se recomienda:

1. Perfeccionar el análisis de riesgo realizado actualmente en la institución.

Para ello, primeramente, se debería incrementar la importancia que se le otorga al componente de análisis cualitativo. Dentro de este, pudieran evaluarse de forma

individual los siguientes elementos (*Véase Anexo 15: Propuesta de indicadores cualitativos*) (Borrás, 2013); (Fonte González, 2015):

- Nivel de confiabilidad del cliente:
- Grado de preparación y experiencia del equipo de dirección
- Calidad del producto/servicio brindado por la empresa
- Situación en el mercado de los clientes
- Competencia
- Cumplimiento de sus obligaciones de pago
- Grado de autofinanciamiento
- Confiabilidad de la contabilidad
- Política de ventas
- Política de cobros
- Política de pagos
- Cartera de clientes y proveedores
- Proyecciones objetivas
- Situación del organismo al cual se subordina
- Grado de disposición al cambio ante cualquier señalamiento

Para responder a la no existencia de un modelo que permita calificar los anteriores elementos cualitativos; el *Anexo 16: Propuesta de modelo para perfeccionar el análisis cualitativo*, muestra una aproximación a lo que podría ser un sistema de evaluación para estos factores. Dicha propuesta supone una calificación en base a 10 puntos de cada uno de los indicadores explicados anteriormente. De aplicarse este modelo, debiera ser profundizado y perfeccionado por parte de los especialistas dentro de la institución ya que el modelo propuesto representa una pequeña aproximación a lo que podría representar un sistema de evaluación para el banco.

Para perfeccionar el análisis cuantitativo de la situación financiera de los clientes, se le recomienda a la institución *Diseñar un modelo que permita calificar individualmente los indicadores financieros de cada cliente*. Este modelo, que a su vez debería formar parte del dictamen de riesgo, evitaría que los indicadores que

finalmente son comentados en el dictamen y por ende los más importantes para este; sean seleccionados a consideración del analista, lo cual le imprime subjetividad al análisis. También daría una visión más clara de la situación del cliente a la hora de otorgar los financiamientos. En el *Anexo 17: Propuesta de modelo para perfeccionar el análisis cuantitativo*, se ofrece propuesta que permitiría una evaluación más integral de cada cliente ya que en el dictamen aparecería una calificación individual de cada indicador financiero. El rango de cada elemento de la calificación (Malo, Regular y Satisfactorio) debe consensuarse entre los expertos bancarios.

En el caso de las garantías propuestas por los clientes, además de ser rigurosos con lo establecido en la Instrucción No.3/2016, se sugiere realizar un estudio que permita ampliar la cartera de garantías que ofrecen los clientes con el objetivo de incrementarlas.

Quedaría pendiente entonces el diseño de un modelo de análisis integral de cada uno de los componentes del análisis de riesgo, o bien se podrían implementar alguno de los modelos de análisis de riesgo más avanzados abordados en el primer capítulo de esta investigación.

Es imprescindible señalar que la puesta en práctica de estas propuestas estará sujeta, en gran medida, a la capacidad que tenga la institución para fortalecer la Gerencia de Riesgo en cuanto a la cantidad de personal calificado en las distintas especialidades que requiere un análisis de riesgo óptimo como: contabilidad, finanzas, estadística, econometría. Los cuales debieran trabajar como un equipo donde se complementen sus conocimientos.

2. Brindar mayor asesoría financiera a los clientes y ofrecer cursos de cartas de crédito.

Esta propuesta podría reducir considerablemente la cantidad de enmiendas que se le realizan a las cartas de crédito por errores de los clientes, que por falta de cultura financiera no dominan las características del instrumento. Lo que a su vez favorece la rapidez con la que el banco tramita las operaciones. Con esta

propuesta, si el banco brinda más apoyo, en materia de asesoría financiera a las empresas, estas podrían mejorar su gestión, lo que pudiera influir en su capacidad enfrentar los financiamientos. Por lo que Banco y Empresa deben ser un equipo que favorezca el éxito de las operaciones.

Durante la búsqueda de los factores que vulneran el proceso de gestión de las cartas de crédito se analizaron diferentes instituciones del sistema financiero cubano. Por lo que, a continuación se ofrecen algunas propuestas generales para perfeccionar el funcionamiento del crédito documentario en las mismas:

Para las instituciones bancarias

Primeramente, para perfeccionar el análisis de riesgo realizado, estos bancos podrían tomar en cuenta las sugerencias propuestas anteriormente.

También, se debería realizar un análisis por parte de las instituciones rectoras tanto del banco como del Ministerio de Economía y Planificación que discuta hasta qué punto es conveniente la especialización existente en el sistema bancario, que como se observó durante el diagnóstico afecta de alguna forma el proceso de gestión del crédito documentario.

Si bien esta cuestión se encuentra en un entorno cambiante, se sugiere ampliar los objetivos de los bancos comerciales no autorizados a salir al exterior. De forma tal que estos pudieran emitir cartas de crédito y no ser un intermediario más dentro de la cadena. Lo que a su vez permitiría que dichos bancos pudieran brindarles mayor apoyo a sus clientes.

Para disminuir la falta de cultura financiera en empresarios y financistas que entorpece el proceso de gestión de las cartas de crédito, las instituciones bancarias podrían tomar en cuenta las propuestas realizadas anteriormente sobre este aspecto.

También dichas instituciones podrían brindar una atención más personalizada a sus clientes.

Las instituciones bancarias deberían incrementar la agilidad con que tramitan las solicitudes de las cartas de crédito, ya que según los empresarios esto retrasa las operaciones. Dicha medida incrementaría la satisfacción de los clientes con los servicios prestados con el banco.

Para las instituciones empresariales

Si bien los bancos, deberían incrementar los cursos de cartas de crédito y el servicio de asesoría financiera hacia las empresas, a estas se les sugiere el incremento de la organización de cursos de capacitación en temas financieros y específicamente de créditos documentarios. Estos pudieran ser coordinados por el grupo empresarial al cual pertenecen y los ministerios. Esto posibilitaría una disminución de la falta de cultura financiera presente en las empresas.

Aunque la óptima gestión de las empresas pudiera estar influenciada por múltiples factores, las instituciones empresariales deben revisar bien qué factores son los que están influyendo en su gestión que al final del período desencadenan problemas de liquidez y que, a consecuencia, no puedan hacer frente a sus obligaciones en las fechas previstas. El objetivo principal de este estudio debe ser el perfeccionamiento de estos elementos y la optimización de la gestión empresarial.

También estas pudieran apoyar se más en los bancos para asesorarse financieramente. Como se dijo anteriormente Banco y Empresa debieran ser un equipo. Una mejora en este aspecto prevería que los documentos presentados por la empresa al banco estuvieran de la forma correcta y evitaría el tener que enmendar, luego, la carta de crédito. Lo cual resulta favorable para la empresa ya que gana agilidad en el proceso y a su vez disminuye sus gastos financieros por concepto de comisiones.

Si bien la carta de crédito es la fuente de pago más segura, las empresas podrían valorar el incremento del uso de transferencias bancarias para realizar pagos al exterior de financiamientos de montos pequeños y clientes confiables. Lo que disminuiría los costos de las operaciones.

La *centralización de los pagos al exterior* es otro factor que impide el óptimo funcionamiento de las empresas y bancos y por ende, en su participación como agentes dentro del proceso de gestión de las cartas de crédito. Por lo que se propone:

- Realizar un análisis de la factibilidad de la descentralización de las operaciones de comercio exterior por los organismos competentes.
- Continuar buscando fuentes de atracción de divisas al país, con el objetivo de incrementar su liquidez y de esta forma disminuir el control de cambio de divisas existente en el sistema financiero. En este aspecto los bancos pueden dar un apoyo esencial, a través de la búsqueda de fuentes externas de financiamiento para sus clientes.

Conclusiones

1. Se sintetizaron los principales elementos teóricos relacionados con los créditos documentarios y el riesgo crediticio asociado a este.
2. Debido al desarrollo del modelo económico cubano, el funcionamiento efectivo de las cartas de crédito juegan un papel importante en el comercio exterior.
3. La presente investigación determinó que las fases del proceso de gestión de cartas de crédito que más están siendo afectadas en la economía cubana son: *la emisión de las cartas de crédito, el análisis de riesgo a los clientes, la recuperación de los financiamientos y el pago al exterior.*
4. Los resultados obtenidos en los estudios realizados en las seis instituciones bancarias y las tres empresas de comercio exterior, muestran que los factores que están limitando el funcionamiento del crédito documentario, son:
 - *La centralización de los pagos al exterior.*
 - *La falta de cultura financiera en empresarios y financistas.*
 - *El insuficiente análisis de riesgo realizado en las instituciones.*
 - *La insuficiente gestión de la liquidez empresarial.*
 - *La especialización del sistema bancario.*
5. El análisis mediante técnicas del estudio prospectivo demuestra que los factores que están condicionando el funcionamiento del crédito documentario en la actualidad constituyen las variables motrices en el futuro inmediato de la economía cubana.
6. Finalmente, se propusieron cambios metodológicos para el perfeccionamiento de la gestión de los créditos documentarios en las entidades estudiadas, encaminados a brindar posibles soluciones a las limitaciones detectadas.

Recomendaciones

1. Para alcanzar una mejor gestión de las cartas de crédito en el sistema financiero se recomienda:
 - Realizar un análisis de la factibilidad y conveniencia de la descentralización de las operaciones de comercio exterior por los organismos competentes.
 - Incentivar los cursos de capacitación y de cartas de créditos en las empresas.
 - Incrementar el servicio de asesoría financiera brindado por las instituciones bancarias, brindando una atención personalizada.
 - Profundizar los mecanismos de análisis de riesgo realizados en las entidades visitadas, teniendo en cuenta la evaluación de cada uno de sus componentes de análisis y analizar la conveniencia de la utilización de alguno de los modelos de análisis de riesgo estudiados en el primer capítulo.
 - Ampliar las funciones y objetivos de los bancos comerciales, en aras de lograr una disminución en la especialización del sistema bancario.
2. Profundizar el estudio prospectivo realizado en la investigación en aras de llegar a la construcción de escenarios.
3. Continuar perfeccionando la gestión del crédito documentario teniendo en cuenta los resultados de esta investigación tanto para el Banco Nacional de Cuba, como para otras instituciones interesadas.

Bibliografía

Almaguer López, R. A. (2012). *Diccionario de contabilidad y auditoría* (ISBN 978-959-06-1440-8 ed.). La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Analistas Financieros Internacionales. (s.f.). Recuperado el 26 de Febrero de 2016, de sitio web de Analistas Financieros Internacionales: <http://www.afi.es/AFI/HTMS/SAIE/MEDIOPAG/D4.HTM>

Área de Pymes. (s.f.). Recuperado el 26 de Febrero de 2016, de sitio web de areadepymes: <http://www.areadepymes.com/?tit=credito-documentario-tramitacion-riesgos-y-gastos&name=Manuales&fid=ebcaad>

Banco Central de Cuba. (2006). *Instrucción No.34: Normas para la clasificación de los activos crediticios y la política de provisiones*. LA HABANA.

Banco Central de Cuba. (2006). *Instrucción No.39: Normas para el otorgamiento, control y recuperación de los financiamientos*. La HABANA.

Banco Central de Cuba. (2011). *Curso de Cartas de Crédito*.

Banco Central de Cuba. (2016). *Instrucción No.3: Normas para el otorgamiento, control y recuperación de los financiamientos a las personas jurídicas y para la gestión y clasificación de riesgo de los activos crediticios y la política de provisiones*.

Banco de México. (2005). *Definiciones Básicas de Riesgos*.

Barrera Ortega, J. T. (2011). *Medios de pago*. La Habana: Banco Central de Cuba.

Basel Committee, o. B. (1988). *"International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards"*. Bank for International Settlements, Basilea.

Basel Committee, o. B. (2005). *"Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework"*. Bank for International Settlements, Basilea.

BCC. (2006). *Instrucción N° 34: Reglamento para la clasificación de activos crediticios y política de provisiones*. Banco Central de Cuba.

BCC. (2016). Instrucción No.3:

BIS. (2014). *"Normas. Marco supervisor para calcular y controlar grandes exposiciones al riesgo."*

Borrás, F. (2013). *" La banca comercial: productos y servicios"*. La Habana: Editorial Félix Varela.

Cámara de Comercio Internacional. (2007). *UPC 600: Reglas y Usos Uniformes de los créditos documentarios (R.U.U.C.D.)*.

Castillo, M., & Pérez, F. (enero-junio de 2008). "Gestión del riesgo crediticio: un análisis comparativo entre Basilea II y el Sistema de Administración del Riesgo Crediticio Colombiano, SARC". *Cuadernos de Contabilidad*, 9(N°24), 229-250.

CEPEC. (2013). Recuperado el 26 de Febrero de 2016, de sitio web de CEPEC: http://:Capítulo No.6-Formas de pago._CEPEC.htm

Checkley, K. (2003). " Manual para el análisis del riesgo de crédito". *Gestión 2000*. Barcelona.

Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. (2005). *Enmienda al Acuerdo de Capital para incorporar riesgos de mercado*. Banco de Pagos Internacionales.

Corona, M., & Wilson, M. (2002). "Metodología de análisis de riesgo de crédito. Problemática actual". En B. C. Cuba (Ed.), *I Evento Nacional de Gestión de Riesgo Bancario*. La Habana.

Crédito documentario. (abril de 2012). Recuperado el 26 de abril de 2016, de sitio ewb de Crédito documentario: <http://www.creditodocumentario.net/2012/04/ventajas-y-desventajas-del-credito-documentario.html>

De la Fuente, G. (s.f.). "Análisis del Riesgo Crediticio". Universidad de Buenos Aires (UBA), Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires, Argentina.

Del Águila Quesada, J., Cortés García, F. J., Fernández Ruiz, I., & García Moreno, F. J. (s.f.). *El Riesgo en la Industria Bancario. Una aproximación a Basilea II*. Barcelona: Caja Rural Intermediterránea, Cajamar.

Dr. Rayo Cantón, S. (s.f.). "Gestión avanzada del riesgo de crédito". Universidad de Granada, España.

EduFinet. (2012). <http://edufinet.com>. Recuperado el 26 de febrero de 2016, de Cómo funciona el crédito documentario.

Fonte González, Maylén. (2015). *Tesis de Diploma: El perfeccionamiento del análisis de riesgo crediticio en Rafin S.A.*, La Habana.

Freixas, X., & Rochet, J.-C. *Economía bancaria* (ISBN 84-85855-89-2 ed.). (A. Bosh, Ed.) Banco Bilbao Vizcaya.

Gitman, L. (2003). *Fundamentos de la administración financiera*. MC Graw-Kill, México.

Godet, Michel (2007). De la anticipación a la acción.

Guerrero León, M. J. (1999). *Los bancos intermediarios en las operaciones de crédito documentario* (ISBN 978846924856 ed.). España: Universidad de Sevilla.

Guzmán, C., & Pérez, E. (diciembre de 2003). "Análisis multifactorial en la evaluación del riesgo bancario en empresas". *II Evento Nacional de Gestión de Riesgo Bancario*. La Habana: Banco Central de Cuba.

Horcajo, J. L., & Sánchez Tercero, A. *Operaciones de comercio exterior* (Vol. 3. Operaciones comerciales). (C. E. Ahorro, Ed.) Madrid, España.

Knight, F. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Library of economics and liberty. Recuperado el 16 de junio de 2011, de <http://www.econlib.org/LIBRARY/Knight/knRUP1.html>.

Landa de Saá, Y. & Sánchez LLera, M.R.(2015). *Curso: Construcción de escenarios de la economía cubana*. Conferencia 1, Tema 1. Universidad de La Habana.

Ledesma, Z., & Sánchez, I. (2007). *Análisis del riesgo crediticio bancario en la economía cubana. Teoría y Praxis*, N°3, 77-83.

León, J., & Pons, S. (2014). Sistema financiero en Cuba: premisas para su contribución al desarrollo económico. En *Economía Cubana: transaformaciones y desafíos*. Ciencias Sociales.

Linares, D. (2005). *Cartas de crédito, uno de los métodos de financiamiento comercial*.

Lintner, J. (1965). *Valuation of risk assests and the selection of risk investments in stock portafolios and capital budgets*. Review of economics and statistics, 47, pp.587.

López, M., & Bermúdez, A. (2011). "Evolución de los modelos reguladores hacia la suspensión basada en riesgos (SBR)". *Cofin Habana*, 1-13.

Loring, J. (2004). *La gestión financiera*. Gestión 2000. Madrid.

Markowitz, H. (1952). *Portafolio selection*. Journal of finance, p32.

Marrón González, K. (27 de Enero de 2016). Estados Unidos aprueba el otorgamiento de créditos a Cuba. *Granma*, pág. 5.

Martínez Castrillón, I. (16 de junio de 2016). El sistema bancario cubano. *Mesa Redonda*. (R. Alonso, Entrevistador) Cubavisión.

Martínez Montenegro, I. (mayo-agosto de 2013). El crédito documentario: ¿mecanismo o garantía de pago según la normativa UPC:600? *Revista Chilena de Derecho y Ciencia Política*, 4(2), 43-70.

Martínez, O., & Ballón, R. (2009). "*Medición del riesgo crediticio en contrapartes bancarias de las Reservas Internacionales del Banco Central de Bolivia*". Banco Central de Bolivia.

Meneses, L., & Macuacé, R. A. (2011). (2011): "Valoración y riesgo crediticio en Colombia". *Finanzas y Política Económica*, 3(2), 65-82.

Mesa, J. (15 de diciembre de 2011). *Lucyarn*. Recuperado el 26 de Febrero de 2016, de sitio web de Luckyarn: <http://www.luckyarn.com/ventajas-e-inconvenientes-de-la-carta-de-credito-dpcumentario-o-lc/>

Miranda Torrado, F., Pallas González, J., Peraza Fandiño, C., & Domínguez, J. C. (s.f.). "La medición del riesgo de credito y el nuevo acuerdo de capital del Comité de Basilea". Universidad de Compostela, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, España.

Molina Martínez, L. (2001). *El crédito documentario y sus documentos* (ISBN 84-95428-45-8 ed.). España.

Morales, J., & Tuesta, P. (s.f.). "Calificaciones de crédito y riesgo país". Perú.

Mossin, J. (1966). *Equilibrium in a capital asset market*. *Econometric*, p239.

Otero Núñez, O. (s.f.). *Consideraciones del crédito documentario*. Recuperado el 26 de febrero de 2016, de www.servilex.com.pe: http://www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/credito_documentario.html

P.C.C. (2011). *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución*. VI Congreso del P.C.C.

P.C.C. (2016). *Plan Nacional de desarrollo económico y social hasta 2030: Propuesta de visión de la nación, ejes y sectores estratégicos*. VII Congreso del P.C.C.

Peña Pupo, H. N. (2012). *El crédito bancario a personas jurídicas y naturales*. La Habana: Bnaco Central de Cuba.

Pérez, C. (2011). *Esquema de política monetaria para el segmento de la población en la economía cubana*. Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas, Facultad de Economía, Macro-Microeconomía, La Habana.

Ramos López, E., Camps Rodríguez, D., & Borrás Atiénzar, F. (s.f.). *Cofin Habana*. Obtenido de <http://cofinhabana.fcf.uh.cu>

Rodríguez de Codes Elorriaga, E. (s.f.). Nuevas Medidas de Basilea III en materia de capital. *Estabilidad financiera*(19).

Rodríguez, J.L.(2016).<http://www.cubadebate.cu/opinion/2016/02/13/cuba-el-desbalance-financiero-externo-y-la-importancia-de-la-reduccion-en-los-ultimos-anos/#.V0XUVeQlpc8>

Rodríguez Mesa, G. M. (2007). *Formulación y evaluación financiera y social de proyectos de inversión* (ISBN 978-959-16-0552-8 ed.). La Habana: Facultad de Economía, Universidad de la La Habana.

Roselló, D. (2013). *Mercado interbancario en Cuba*. Tesis de Diploma, Facultad de Economía, Macro-Microeconomía, La Habana.

Rosenberg, J. (s.f.). *Diccionario de administración y finanzas* (ISBN 84-7764-885-9 ed.). Barcelona: OCÉANO Grupo Editorial S.A.

Ruiz, G., Jiménez, J. I., & Torres, J. J. (2000). *La gestión del riesgo financiero*. Madrid, España: Ediciones Pirámide.

Ruza, C., & Curbera, P. (2010). *"El riesgo de crédito en perspectiva"*. San José: Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).

Seiwald, C. (2007). "Perfeccionamiento del análisis de riesgo crediticio de los clientes empresas en la Cooperativa San Judas Tadeo". *Tesis de diploma*. Facultad de Contabilidad y Finanzas, Universidad de La Habana.

Sharpe, W. (1964). Capital asset price: a theory of market equilibrium under condition risk. *Journal of finance*, 19 (3): 425.

Sociedad Corporativa de Crédito Cajamar Caja Rural. (s.f.). <http://www.cajamar.es>. Recuperado el 26 de febrero de 2016, de <http://www.cajamar.es/es/comun/glosarios/guía-operativa-comercio-exterior/creditos-documentarios>.

Tobin, J. (1958): Liquidity preference as behaviour toward risk. *Review of economic studies*. Vol XXVI (1): 65.

Yera, M., & P. P. Castro, M. G. (abril-junio de 2011). "Factores que influyen en la determinación del riesgo de crédito bancario". *Revista del Banco Central de Cuba*, 7(n.o 2), 20-26.

Anexos

Anexo 1: Ventajas y Limitaciones de la utilización del crédito documentario.

Tabla No.2: Ventajas y Limitaciones de la utilización del crédito documentario

	Ventajas	Limitaciones
Cliente importador	<ul style="list-style-type: none"> • Asegura la operación, su banco no pagará hasta tener los documentos necesarios para retirar la mercancía. • Condiciona los plazos de embarque de las mercancías y la presentación de los documentos. • Obtiene financiación, si hablamos de un crédito pagadero a plazo. • Ofrece al exportador un instrumento de pago totalmente seguro, solvente y garantizado. Aunque en realidad el auténtico beneficiario o beneficiado es el importador. • La emisión del crédito puede ser un factor influyente al momento de negociar las condiciones de venta pues le da seguridad al exportador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Es el medio de pago más caro en el comercio internacional, con comisiones bancarias de apertura e intereses elevados. • Esta forma de pago es más lenta respecto al resto. • El banco solicita normalmente que el emisor tenga en el banco la suma del total de la L/C o bien que tenga posición o avales suficientes, que conlleva dificultades para encontrar un banco que conceda el crédito y estudiará la solvencia del importador, el riesgo de pérdida y deterioro de la mercancía y el riesgo operativo de la operación. • El principal inconveniente es que sólo se garantiza la llegada de documentos y pago contra ellos, no que la mercancía que se embarca corresponda con esos documentos, o bien que la

		<p>calidad de esa mercancía sea la acordada, para lo que habrá que contratar separadamente un control de calidad estricto.</p>
<p>Cliente exportador</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene seguridad de cobro siempre y cuando cumpla con todos los términos del crédito, ya que aunque el importador no tenga fondos su entidad financiera le pagará. • Si el crédito es confirmado la garantía de cobro es doble y podrá obtener financiación/ anticipo de este crédito. • Mantiene en su poder las mercancías hasta que recibe el pago. • En caso de presentar algún desacuerdo con el comprador respecto a las mercancías, el exportador cobraría y dicha disputa se resolvería fuera del crédito en el ámbito jurídico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se incrementan los costos de venta, ya que deben pagar comisiones ya que este medio de cobro es más complejo que los demás. • Es necesario que los documentos sean presentados sin discrepancias para que el cobro quede garantizado.

Fuente: Elaboración propia, a partir de (Sociedad Corporativa de Crédito Cajamar Caja Rural), (Analistas Financieros Internacionales), (Crédito documentario- Tramitación, riesgos y gastos), (Linares, 2005), (Mesa, 2011),(Crédito documentario, 2012), (CEPEC, 2013).

Anexo 2: Definiciones de Riesgo Financiero.

Tabla No.3: Definiciones de riesgo financiero

Autor	Definición
Universidad Autónoma de México (UNAM)	<i>“el concepto de riesgo se relaciona con las pérdidas potenciales que se pueden sufrir en un portafolio de inversión, debido a la volatilidad de los flujos financieros no esperados”.</i>
Banco de México (2005)	<i>“el concepto está relacionado con la posibilidad de que ocurra un evento que se traduzca en pérdidas para los participantes en los mercados financieros, como pueden ser inversionistas, deudores o entidades financieras. El riesgo es producto de la incertidumbre que existe sobre el valor de los activos financieros, ante movimientos adversos de los factores que determinan su precio, a mayor incertidumbre mayor riesgo”.</i>
Juan Mascareñas (2008)	<i>“el riesgo financiero hace referencia a la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debido a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras (principalmente al pago de los intereses y la amortización de las deudas)”.</i>

(Malpica Mora)

“Es la variación del valor de la cartera de inversión con respecto de su valor actual debido a movimientos en los factores de riesgo financieros o por cambios en las variables crediticias y de liquidez o por la presencia de problemas operativos”.

(García, 2011)

“El riesgo financiero hace referencia a aquella incertidumbre que se encuentra directamente asociada al rendimiento de una inversión. Esto es debido a la posibilidad que existe de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones en un momento dado, ya sea al pago de los intereses o a las diferentes deudas”.

(Martínez Paricio, 2012)

“Los riesgos financieros están relacionados con las pérdidas en el valor de un activo financiero, tales como un préstamo o una inversión”.

Ministerios de Finanzas y Precios (2003)

“el resultado de la probabilidad o frecuencia de ocurrencia de un peligro definido (problema, fallo, accidente, catástrofe natural, fraude, error humano, etc.) y de la severidad o magnitud de las consecuencias de este hecho indeseable en caso de que ocurra”.

Campoverde (2007)

“la posibilidad de que ocurra un acontecimiento que tenga un impacto en el alcance de los objetivos, por lo cual el riesgo se mide en términos de consecuencia y probabilidad... a pesar de algunas diferencias en los detalles, en la mayoría de las definiciones, el riesgo empresarial se interpreta en el espacio de categorías como incertidumbre, probabilidades, alternativas, pérdidas”.

Almaguer López (2012)

“representa la incertidumbre de que ocurra un acontecimiento que pudiera afectar o beneficiar el logro de los objetivos y metas de una organización; y se puede medir en términos de consecuencias favorables o no y de probabilidad de ocurrencia”.

BorrásAtiénzar (2013)

“riesgo: es la probabilidad de no obtener los resultados esperados por el inversor en términos de rendimientos y valor del activo. El poseedor del activo espera que, en primer lugar, el valor del activo aumente o al menos no disminuya en el mercado, lo que le ocasionaría pérdidas; en segundo lugar, obtener los rendimientos prometidos en términos de intereses, dividendos u

otras formas de retribución. El riesgo está asociado a la posibilidad de que esos objetivos no se cumplan en la práctica.”

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 3: Indicadores Financieros.

1) *Índices de liquidez:*

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a Corto Plazo (CP) y expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos circulantes (A.C y P.C respectivamente). Una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros requieren: mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo. Estos ratios son:

- (a) *Liquidez general o razón corriente:* Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de CP son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

- (b) *Prueba ácida:* Es aquel indicador que al descartar del A.C, cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el CP. Es algo más severa que la anterior. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra. Esta razón se concentra en los activos más líquidos por lo que proporciona datos más correctos al análisis.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

- (c) Prueba defensiva: Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el CP; considera únicamente los activos mantenidos en caja-bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos sin recurrir a sus flujos de venta.

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Total de saldos de Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

- (d) Capital de trabajo: Como es utilizado con frecuencia se definirá como una relación entre los A.C y los P.C; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro, el capital de trabajo es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas. El Capital de Trabajo en valor absoluto no garantiza ni define su calidad ni la solvencia a corto plazo ya que esconde mucha información interesante, ejemplo, en el proceso de producción y venta se transforman las partidas del capital de trabajo, aunque el valor absoluto es el mismo, la liquidez de los activos puede que sea diferente (Véase Tabla 2). Por eso es que se utilizan las anteriores razones y los análisis de las variaciones del Capital de Trabajo se realizan a través del Estado de cambio base capital de trabajo

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

- (e) Liquidez de las Cuentas por Cobrar (CxC): Las CxC son activos líquidos solo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo prudente. Es por ello que el Período Medio de Cobranza representa el tiempo promedio que tardan las CxC en convertirse efectivo.

$$\text{Período Medio de Cobranza} = \frac{(\text{Cuentas por Cobrar} * \text{Días en el Año})}{\text{Ventas Anuales a Crédito}}$$

2) Análisis de actividad y gestión:

Miden la efectividad y eficiencia de la gestión en la administración del Capital de Trabajo (C.T.). Expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la

empresa, con respecto a la utilización de sus fondos²²; así como la rapidez con que las CxC y los inventarios se convierten en efectivo²³. Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar de forma adecuada los recursos invertidos en estos activos. Así tenemos en este grupo los ratios:

- (a) Rotación de cartera (CxC): Su propósito es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y evaluar la política de crédito y cobranza. Este índice responde a la frecuencia de recuperación de las CxC. El saldo de las mismas no debe superar el volumen de ventas y cuando esto sucede se produce la inmovilización total de fondos en CxC, restando a la empresa capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo. Es deseable que el saldo de CxC rote razonablemente de tal manera que no implique costos financieros muy altos y que permita utilizar el crédito como estrategia de ventas²⁴.

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{(\text{Cuentas por Cobrar Promedio} * 360)}{\text{Ventas}}$$

- (b) Rotación de los Inventarios: Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado, dicho en otras palabras: en un año cuántas veces se repone. Indica la rapidez con que cambia el inventario en cuentas por cobrar por medio de las ventas. Mientras más alta sea la rotación de los inventarios, más eficiente será el manejo del inventario de una empresa.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{(\text{Inventario promedio} * 360)}{\text{Costo de Ventas}}$$

- (c) Período promedio de pagos a proveedores: Este es otro indicador que permite obtener indicios del comportamiento del C.T. Mide el número de

²²Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos.

²³ Por lo que se les considera un complemento de las razones de liquidez.

²⁴La rotación de la cartera en alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en CxC. Por lo general el nivel óptimo de la rotación de carteras se encuentra en cifras de 6-12 veces/año, 30-60días de período de cobros.

días que la empresa tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado. Una práctica usual es buscar que el número de días de pago sea mayor, aunque debe tenerse cuidado con no afectar su imagen de “buena paga” con sus proveedores de materia prima²⁵.

Período de Pago a Proveedores

$$= (\text{Cuentas por Pagar Promedio} * 360) / \text{Compras a proveedores}$$

(d) Rotación de Caja-Bancos: Dan una idea sobre la magnitud de la caja y bancos para cubrir días de venta.

$$\text{Rotación de Caja y Bancos} = \frac{(\text{Caja y Bancos}) * 360}{\text{Ventas anuales}}$$

(e) Rotación de Activos Totales (A.T): Mide la actividad en ventas de la empresa, o sea, cuántas veces la empresa puede cobrar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada. Indica qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto se está generando de ventas por cada Unidad Monetaria (UM) invertida.

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

(f) Rotación de Activo Fijo (A.F): Mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos²⁶. Cuántas veces podemos colocar ante los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

$$\text{Rotación de Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

3) Análisis de la Solvencia y Endeudamiento o Apalancamiento:

Estos ratios expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales ya que muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo y permiten conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y peso

²⁵En épocas inflacionarias debe descargarse parte de la pérdida de poder adquisitivo del dinero en los proveedores, comprándoles a crédito.

²⁶ Mide la actividad de ventas de la empresa.

relativo con el capital y el patrimonio. Muestran el porcentaje de fondos totales aportados por el dueño o los acreedores ya sea a corto o a mediano plazo. Para la entidad financiera lo importante es establecer estándares con los cuales pueda medir el endeudamiento y poder hablar entonces de un alto o bajo porcentaje. El analista debe tener claro que el endeudamiento es un problema de flujo de efectivo y que el riesgo de endeudarse consiste en la habilidad que tenga o no la administración de la empresa para generar los fondos necesarios y suficientes para pagar deudas a medida que se van venciendo.

- (a) Estructura del capital (deuda patrimonio): Este ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio. Es el cociente que muestra el endeudamiento en relación al patrimonio.

$$\text{Estructura del Capital} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

- (b) Endeudamiento: Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

- (c) Cobertura de gastos financieros: Este ratio indica hasta qué punto pueden disminuir las utilidades sin poner a la empresa en una situación de dificultad para pagar sus gastos financieros²⁷. Proyecta una idea de la capacidad de pago del solicitante.

$$\text{Cobertura de Gastos Financieros} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses}}{\text{Gastos financieros}}$$

- (d) Antigüedad: Es una técnica para evaluar la composición de las CxC y las CxP, al poner de relieve las irregularidades le permite conocer las causas de los problemas en cobros y pagos. Señala periodos específicos de lentitud aparente en el cobro o pago de las cuentas. Muestra que el promedio de

²⁷Indicador que permite conocer la facilidad que tiene la empresa para atender sus obligaciones derivadas de su deuda.

cobro puede ser engañoso, clientes que pagan muy rápido y otros que tardan mucho.

- (e) Cobertura de gastos fijos: Permite visualizar la capacidad de la empresa para asumir su carga de costos fijos. El margen bruto es la única posibilidad que tiene la compañía para responder por sus costos fijos y por cualquier gasto adicional, como por ejemplo, los financieros.²⁸

$$\text{Cobertura de Gastos Fijos} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Gastos Fijos}}$$

4) Análisis de Rentabilidad:

Muestran la capacidad de generación de utilidades por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa; así como evaluar los resultados económicos de la actividad empresarial. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo. Cuando los indicadores son negativos, expresan la etapa de desacumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños para mantener el negocio.

- (a) Rendimiento sobre el patrimonio: Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista. Capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario.

$$\text{Rendimiento sobre el Patrimonio} = (\text{Utilidad neta})/(\text{Capital o Patrimonio})$$

- (b) Rendimiento sobre la inversión: Tiene como objetivo establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Representa una medida de rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.²⁹

²⁸Al clasificar los costos fijos y variables deberá analizarse las particularidades de cada empresa.

²⁹Los indicadores altos representan un mayor rendimiento en las ventas y del dinero invertido.

$$\text{Rendimiento sobre la Inversión} = (\text{Utilidad neta})/(\text{Activo Total})$$

- (c) Utilidad activo: Indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa. Expresa que la empresa genera una utilidad X por cada UM invertida en sus activos.

$$\text{Utilidad activo} = (\text{Utilidad antes de intereses e impuestos})/(\text{Activo Total})$$

- (d) Utilidad ventas: Expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas.

$$\text{Utilidad ventas} = (\text{Utilidad antes de intereses e impuestos})/\text{Ventas}$$

- (e) Utilidad por acción: Determina las utilidades netas por acción común.

$$\text{Utilidad por acción} = (\text{Utilidad neta})/(\text{Número de acciones comunes})$$

- (f) Margen bruto de utilidad: Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada UM de ventas después que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende. Indica las ganancias en relación con las ventas, deduciendo los costos de producción de los bienes vendidos. Cuanto más grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y/o vende.

$$\text{Margen Neto de Utilidad Bruta} = (\text{Ventas} - \text{Costo de ventas})/\text{Ventas}$$

- (g) Margen neto de utilidad: Es más específica que la anterior. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos. Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa, tanto mejor.

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = (\text{Utilidad neta})/(\text{Ventas Netas})$$

- (h) Análisis DU-PONT: Para explicar por ejemplo, los bajos márgenes netos de venta y corregir la distorsión que esto produce, es indispensable combinar con otra razón y obtener así una posición más realista de la empresa. Este ratio relaciona los índices de gestión y los márgenes de utilidad, mostrando la interacción de ello en la rentabilidad del activo. Tenemos, por cada UM invertido en los activos un rendimiento respectivamente sobre los capitales invertidos.

$$DUPONT = (Utilidad\ antes\ de\ impuestos)/(Activo\ Total)$$

Anexo 4: Escala de calificación de rating.

- AAA**: Mínima probabilidad de incumplimiento de los términos pactados. Excelente capacidad de pago, aún en el más desfavorable escenario económico previsible.
- AA**: Muy baja probabilidad de incumplimiento de los términos pactados. Excelente capacidad de pago. En el más desfavorable escenario económico previsible, el riesgo de incumplimiento es muy bajo.
- A**: Muy baja probabilidad de incumplimiento de los términos pactados. Muy buena capacidad de pago. En el más desfavorable escenario económico previsible, el riesgo de incumplimiento es bajo.
- BBB**: Baja probabilidad de incumplimiento de los términos pactados de mantenerse el escenario económico corriente al momento de la evaluación. La capacidad de pago se mantiene aun en condiciones económicas y financieras más desfavorables, pero se reduce en el escenario más desfavorable.
- BB**: Baja probabilidad de incumplimiento de los términos pactados de mantenerse el escenario económico corriente al momento de la evaluación. La capacidad de pago se reduce significativamente en condiciones económicas y financieras más desfavorables, siendo baja en el escenario más desfavorable.
- B**: Moderada probabilidad de incumplimiento de los términos pactados de mantenerse el escenario económico corriente al momento de la evaluación. La capacidad de pago se reduce significativamente en condiciones económicas y financieras más desfavorables, siendo muy baja en el escenario más desfavorable.
- CCC**: Existen factores que pueden aumentar significativamente el riesgo de incumplimiento de los términos pactados, aún en el escenario económico corriente al momento de la evaluación. La capacidad de pago es baja en condiciones económicas y financieras más desfavorables, siendo bajísima en el escenario más desfavorable.
- CC**: Existe riesgo de incumplimiento de los términos pactados, aún en el escenario económico corriente al momento de la evaluación. La capacidad de pago es muy baja en condiciones económicas y financieras más desfavorables, siendo nula en el escenario más desfavorable.
- C**: Existe claro riesgo de incumplimiento de los términos pactados en el escenario económico corriente al momento de la evaluación. Se trata de una inversión especulativa, con baja capacidad de pago, aún cuando no mediaran escenarios económicos más desfavorables.
- D**: Altamente especulativa, con alto riesgo de incumplimiento de los términos pactados.
- I**: En estado de cesación de pagos o "default".
- F**: Entidades que, habiendo solicitado la evaluación, no suministran la información requerida.

Anexo 5: Agencias calificadoras de rating.

MOODY'S		STANDARD&POORS		FITCRATINGS	
Calificación	Significado	Calificación	Significado	Calificación	Significado
Calidad crediticia a largo plazo	Calidad crediticia a largo plazo	Calidad crediticia a largo plazo	Calidad crediticia a largo plazo	Calidad crediticia a largo plazo	
Grado de Inversión	Grado de Inversión	Grado de Inversión	Grado de Inversión	Grado de Inversión	
Aaa	Calidad óptima	AAA	Calidad óptima	AAA	Calidad óptima
A1		AA+		AA+	
A2		AA		AA	
A3	Alta calidad	AA-	Alta calidad	AA-	Alta calidad
A+		A+		A+	
A		A		A	
A-	Buena calidad	A-	Buena calidad	A-	Buena calidad
Baa1	Calidad satisfactoria	BBB+	Calidad satisfactoria	BBB+	Calidad satisfactoria
Baa2	Existen tensiones en el L/P	BBB	Existen tensiones en el L/P	BBB	Existen tensiones en el L/P
Baa3		BBB-		BBB-	
Grado de Especulación	Grado de Especulación	Grado de Especulación	Grado de Especulación	Grado de Especulación	
Ba1		BB+		BB+	
Ba2		BB		BB	
Ba3	Calidad cuestionable	BB-	Calidad cuestionable	BB-	Calidad cuestionable
B1	Calidad pobre/dudosa.	B+	Calidad pobre/dudosa.	B+	Calidad pobre/dudosa.
B2	Capacidad de hacer frente a las dudas a	B	Capacidad de hacer frente a las dudas a L/P es baja	B	Capacidad de hacer frente a las dudas a
B3		B-		B-	
Caa1	Calidad muy pobre.	CCC+	Calidad muy pobre.	CCC+	Calidad muy pobre.
Caa2	Gran probabilidad de Default	CCC	Posibilidad actual de algún tipo de impagos	CCC	Posibilidad actual de algún tipo de impagos.
Caa3		CCC-		CCC-	
Grado de Especulación. Alto Riesgo	Grado de Especulación. Alto Riesgo	Grado de Especulación. Alto Riesgo	Grado de Especulación. Alto Riesgo	Grado de Especulación. Alto Riesgo	
Ca	Default	CC	Calidad muy pobre. Alta probabilidad de algún tipo de impagos.	CC	Calidad muy pobre. Alta probabilidad de algún tipo de impagos
C	Default. Baja probabilidad de recobro de valor	C	En situación de insolvencia aunque pueden seguir realizándose algunos pagos.	C	Señal inminente de Default
		SD	Default selectivo. Impago en algunas obligaciones.	DDD	Default. Probabilidad de recobro 90%-95%
		D	Default. Probabilidad de recobro <50%	DD	Default. Probabilidad de recobro 50%-90%
				D	Default. Probabilidad de recobro <50%

MOODY'S		STANDARD&POORS		FITCRATINGS	
Calificación	Significado	Calificación	Significado	Calificación	Significado
Calidad Crediticia a Corto Plazo	Calidad Crediticia a Corto Plazo				
Grado de Inversión	Grado de Inversión	Grado de Inversión	Grado de Inversión	Grado de Inversión	
P-1	Solvencia muy alta	A-1+	Solvencia extrema	F1+	Solvencia extrema
P-2	Solvencia alta	A-1	Solvencia muy alta	F1	Solvencia muy alta
P-3	Solvencia satisfactoria	A-2	Solvencia alta	F2	Solvencia alta
		A-3	Solvencia aceptable. Ligada a los cambios del entorno	F3	Solvencia aceptable. Ligada a los cambios del entorno
Grado de Especulación	Grado de Especulación	Grado de Especulación	Grado de Especulación	Grado de Especulación	
N-P	Solvencia dudosa	B	Solvencia muy limitada por las condiciones del entorno	B	Solvencia muy limitada por las condiciones del entorno
		C	Alta probabilidad inmediata de insolvencia	C	Alta probabilidad inmediata de insolvencia
		SD	Impago en algunas obligaciones	D	Impago actual
		D	Impagos en todas las obligaciones		

Anexo 6: Agencias calificadoras de rating. Probabilidad de impago y matrices de transición.

Probabilidad de impago y matrices de transición

Rating	Tasa media de insolvencia acumulada en porcentaje							
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
AAA	0,00	0,00	0,03	0,07	0,18	0,27	0,41	0,46
AA	0,01	0,03	0,08	0,16	0,26	0,37	0,51	0,63
A	0,05	0,14	0,24	0,40	0,57	0,74	0,93	1,13
BBB	0,26	0,62	0,99	1,57	2,16	2,78	3,30	3,79
BB	1,22	3,49	6,14	8,50	10,59	12,65	14,10	15,30
B	5,96	12,68	18,25	22,28	25,06	27,18	29,09	30,56
CCC	24,72	33,06	38,40	42,60	46,87	48,48	49,62	50,02
D.I	0,10	0,24	0,39	0,63	0,88	1,14	1,38	1,62
D.E	4,72	9,46	16,93	19,93	19,48	21,54	23,19	24,48

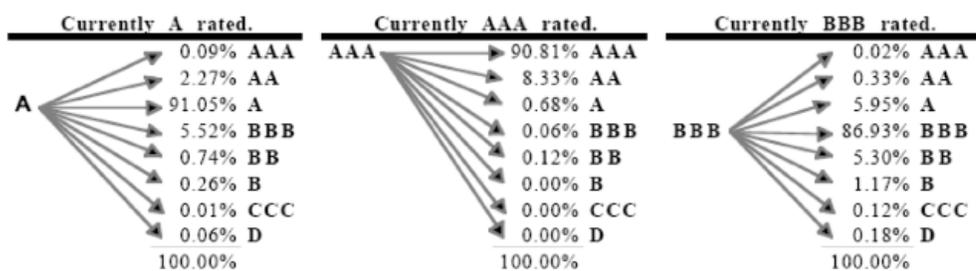
Rating	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15
	AAA	0,46	0,52	0,52	0,52	0,52	0,52
AA	0,71	0,83	0,94	1,06	1,13	1,22	1,31
A	1,36	1,58	1,75	1,89	2,02	2,12	2,32
BBB	4,17	4,66	5,18	5,57	5,97	6,30	6,64
BB	16,49	17,40	18,20	18,69	19,20	19,37	19,52
B	31,63	32,61	33,40	34,08	34,66	35,20	35,76
CCC	51,28	52,22	52,76	53,07	53,45	54,38	54,38
D.I	1,84	2,08	2,30	2,48	2,65	2,79	2,98
D.E	25,61	26,56	27,33	27,91	28,44	28,84	29,17

D.I.: Deuda de Inversión (AAA-BBB) D.E.: Deuda Especulativa (BB-CCC)
Fuente: Standard & Poor's (2001)

RATING		Tasa insolvencia a 1 año vista (%)		Tasa insolvencia a 5 años vista (%)	
S&P	Moody's	S&P	Moody's	S&P	Moody's
AAA	Aaa	0,00	0,00	0,13	0,22
AA+	Aa1	0,00	0,00	0,48	0,25
AA	Aa2	0,00	0,00	0,10	0,50
AA-	Aa3	0,03	0,07	0,58	0,45
A+	A1	0,02	0,00	0,40	0,75
A	A2	0,05	0,00	0,38	0,66
A-	A3	0,03	0,00	0,74	0,45
BBB+	Baa1	0,13	0,04	1,11	1,45
BBB	Baa2	0,22	0,08	1,65	1,29
BBB-	Baa3	0,29	0,31	2,98	2,79
BB+	Ba1	0,57	0,64	5,51	8,45
BB	Ba2	0,89	0,59	7,19	9,66
BB-	Ba3	1,14	2,55	12,10	20,76
B+	B1	2,66	3,56	16,85	25,56
B	B2	8,64	6,68	26,39	28,52
B-	B3	10,19	12,41	29,07	37,49
CCC	Caa1-C	20,93	18,31	40,67	38,30
Grado Inversión		0,07	0,00	0,74	0,82
Grado Especulativo		4,03	3,67	16,41	20,26

Fuente: Moody's (periodo 1983-1998). Standard & Poor's (periodo 1981-1999)

Matrices de transición de rating- Standard & Poor's



Initial Rating	Rating at year-end (%)							
	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	Default
AAA	90.81	8.33	0.68	0.06	0.12	0	0	0
AA	0.70	90.65	7.79	0.64	0.06	0.14	0.02	0
A	0.09	2.27	91.05	5.52	0.74	0.26	0.01	0.06
BBB	0.02	0.33	5.95	86.93	5.30	1.17	0.12	0.18
BB	0.03	0.14	0.67	7.73	80.53	8.84	1.00	1.06
B	0	0.11	0.24	0.43	6.48	83.46	4.07	5.20
CCC	0.22	0	0.22	1.30	2.38	11.24	64.86	19.79

Fuente: Standard & Poor's CreditWeek (1 de Abril 1996) para un periodo de 15 años. Véase CreditMetrics- Technical Document, New York, Abril 1997, pp.25

38

Anexo 7: Lineamientos relacionados con la Política económica externa.

Tabla No.5: Lineamientos relacionados con la Política económica externa.

Nº Lineamiento

- | | |
|-----------|---|
| 73 | Trabajar con el máximo rigor para aumentar la credibilidad del país en sus relaciones económicas internacionales, mediante el estricto cumplimiento de los compromisos contraídos. |
| 83 | Trabajar para garantizar, por las empresas y entidades vinculadas a la exportación, que todos los bienes y servicios destinados a los mercados internacionales respondan a los más altos estándares de calidad. |
| 85 | Lograr una mayor eficiencia en la gestión importadora del país, haciendo énfasis en su racionalidad y calidad, a través del reordenamiento de las empresas que realizan actividades de comercio |

-
- exterior, con una mejor definición de las nomenclaturas de productos, para alcanzar una eficaz utilización del poder de compra del país.
-
- 86** Contribuir a la eficiencia del proceso de importación, entre otros factores, mediante el desarrollo del mercado mayorista y, en especial, el reordenamiento de la actividad de consignación.
-
- 88** Trabajar sistemáticamente, por parte de las empresas importadoras de maquinarias y equipos, en la identificación de capacidades de fabricación nacional de los renglones que constituyen su nomenclatura de productos, y sobre esa base promover acuerdos de provecho mutuo entre la industria mecánica cubana y los fabricantes extranjeros con los que mantienen relaciones para, mediante la transferencia de tecnología, asistencia técnica y otras facilidades, propender a la sustitución gradual de importaciones, en especial de partes y piezas de repuesto.
-
- 91** Elevar la eficiencia en la gestión de las empresas vinculadas al comercio exterior, priorizando el correcto análisis del mercado y de los precios en el contexto internacional, la utilización adecuada de los pliegos de concurrencia y que se formulen y controlen de forma integral los contratos.
-

Fuente: Lineamientos de la Política Económica y Social. Apartado III Política económica externa.

Anexo 8: Entrevistas a instituciones bancarias y empresariales sobre debilidades en el proceso de gestión de las cartas de crédito.

Entrevista 1: Banco de Crédito y Comercio

- Especialización existente en el sistema financiero actual.

El marco regulatorio del sistema financiero cubano actual otorga a todas las instituciones bancarias la facultad para emitir cartas de crédito. Sin embargo, la división existente en el sistema bancario por funciones, ha posibilitado la

especialización de las instituciones bancarias. Por lo que coexisten bancos que se han especializado en la economía doméstica y otros en el comercio internacional. Contexto en el cual, estos últimos se han ganado la confianza de los proveedores extranjeros debido a los años de experiencia desarrollando este tipo de actividad.

Esta situación, ha impedido que otros bancos cubanos dedicados a otras funciones puedan competir con estas instituciones ya especializadas en el comercio internacional. Por los que dichos bancos para poder materializar las importaciones que desean realizar sus clientes deben acudir a uno de estos bancos especializados.

Todo esto provoca que se produzca una cadena de empresas y bancos intervinientes en cada operación, lo que dificulta mucho las operaciones y a su vez las enlentece y encarece. Pues cuando una empresa acude a la institución con una solicitud de emisión de cartas de crédito primero es realmente engorroso representar a un cliente que tiene que a su vez ser representado por otra empresa y esta a su vez por otro banco. Donde cada parte de la cadena cobra comisiones por los servicios prestados.

Dicha limitante hace que los bancos especializados en la economía doméstica se sientan restringidos para apoyar a sus clientes.

- Concentración del comercio exterior en empresas importadoras.

Las empresas productoras cubanas no tienen licencia de importación, por lo que se agrupan por ramas de actividad en empresas importadoras. Las cuales, en su mayoría, tienen sus cuentas en estos bancos especializados en el comercio exterior. Cuestión que enlentece las operaciones, al introducirse una nueva entidad en las operaciones, y a su vez las encarece, pues el cliente productor debe pagarle comisiones por los servicios prestados.

- Centralización de los pagos al exterior.

Anteriormente a la crisis suprime, el pago de los créditos documentarios solo dependía de las empresas depositaran los fondos (en CUC y equivalentes al monto en divisas) en tiempo y de la liquidez de cada institución bancaria.

Con el estallido de la crisis en 2007, la economía cubana vio afectada su capacidad de captar divisas. Por lo que para realizar los pagos al exterior comenzó a implementarse un control de cambio de divisas que se mantiene hasta la actualidad. Dicho control de cambio de divisas supone que el pago de cada carta de crédito debe tener un autorizo de pago previo al vencimiento de la misma. Autorizo sin el cual aunque la empresa haya depositado sus fondos, el banco no puede hacer frente al pago al exterior.

En muchas ocasiones la liquidez del país no es suficiente para cubrir todas las operaciones contraídas para un determinado momento, por lo cual se prioriza el pago de las operaciones según el destino para los cuales fueron concertadas, el país al que se le debe realizar el pago, proveedor extranjero, y las necesidades que tenga el país.

Aunque esta cuestión no depende ni de los bancos ni de las empresas estatales; sí debilita la relaciones entre los clientes y sus proveedores extranjeros, a los cuales muchas veces no se les abona el monto de la operación en las fechas pactadas. Lo cual conlleva a que se deba enmendar la carta de crédito y a renegociar con el proveedor la deuda contraída. Todo ello, deteriora la confiabilidad del proveedor hacia el cliente.

- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.

El insuficiente conocimiento sobre el manejo y características del instrumento cartas de crédito por parte de los empresarios y financistas está limitando su proceso de gestión. Algunos aspectos donde se muestra el poco dominio que tienen las empresas sobre este instrumento son:

- Interpretación errónea por parte de los empresarios de que la carta de crédito representa el contrato comercial.

Si bien es cierto que los contratos comerciales deben estar apegados a las cartas de crédito; muchas veces las empresas quieren que estas representen el contrato comercial y que por cualquier discrepancia en este sea el banco el que responda.

Los bancos tienen la responsabilidad de emitir las cartas de crédito según lo establecido en los contratos comerciales. Sin embargo, no es su responsabilidad lo que exponga el contrato comercial.

En muchas ocasiones no se corresponde la calidad del producto con lo esperado por el cliente, porque este no especificó todos los parámetros de calidad en el contrato comercial y por ende tampoco fueron definidos en la carta de crédito.

- Errores en el llenado de las planillas de solicitud de los créditos documentarios.

- Falta de comunicación entre el banco y la empresa.

Los empresarios deberían acudir al banco con mayor frecuencia, para adquirir asesoría financiera. Pues esta relación de comunicación podría evitar futuras enmiendas a las cartas de crédito.

Un ejemplo de ello es que los empresarios tienden a firmar el contrato comercial y luego solicitar la apertura de la carta de crédito. Sin embargo este es un proceso que debe realizarse al unísono para evitar que cualquier variación en los términos del contrato comercial traiga como consecuencia una enmienda en la carta de crédito y por tanto que se enlentezca y se encarezca la operación. Por lo que los empresarios deberían apoyarse en las instituciones bancarias desde la etapa de negociación del contrato comercial, asegurando de esta forma que todos los documentos estén en orden y a su vez que la carta de crédito se apertura lo mejor posible.

- Las empresas cubanas sobre utilizan el instrumento cartas de crédito para las operaciones de comercio exterior.

Si bien es cierto que el crédito documentario es el instrumento de pago más seguro para las operaciones de comercio exterior, también es el más caro.

Las empresas cubanas tienden a sobre utilizar el instrumento carta de crédito en sus operaciones con el exterior. Bien puede ser a consecuencia de las regulaciones existentes, que hacen que la utilización de este instrumento sea lo más cómodo para la empresa, o del mecanicismo con el que estas operan.

Lo que sí habría que tenerse en cuenta que todas las operaciones no se resuelven de la misma forma, y a la vez que todas las empresas y sus clientes y proveedores no son iguales. Por lo que la utilización de la carta de crédito no siempre es la forma de pago más adecuada en cuanto a comercio exterior se refiere.

- Fluctuación del personal que labora en la empresa.

La fluctuación del personal que trabaja en la empresa, principalmente por parte de la dirección y en el área de finanzas, es un factor que está incidiendo mucho en los errores que se cometen en la documentación presentada al banco y en la falta de experiencia que tienen los empresarios en el manejo del instrumento.

Entrevista 2: Banco Internacional de Comercio S.A.

- Centralización de los pagos al exterior.

Los pagos de las transacciones internacionales, en muchas ocasiones no solo depende de que las empresas coloquen los fondos en tiempo. Sino que para que el banco pueda realizar los pagos se requiere de un autorizo por parte del Banco Central y del Ministerio de Economía y Planificación. Sin este autorizo la institución no puede amortizar la deuda de su cliente frente al proveedor extranjero.

Cuando llega el momento del pago y las instituciones rectoras aprueban determinados montos de divisas para pagar al exterior, pero que no son suficientes para amortizar todas las transacciones en vencimiento, el banco debe hacer un ordenamiento de los pagos que se realizarán con las divisas aprobadas. Priorizando aquellas operaciones que resulten de mayor importancia para el país.

Este problema es consecuencia de la falta de liquidez existente en el país y aunque no es culpa ni de los bancos ni de las empresas, sí enlentece mucho las operaciones y trae consigo constantemente se estén renegociando las deudas con los proveedores extranjeros.

- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.

En muchas ocasiones la documentación que se debe rellenar para solicitar las cartas de crédito viene con errores. Por lo que el banco debe regresar los documentos al ordenante, lo cual trae consigo el retraso de las operaciones.

Entrevista 3: Banco Exterior de Cuba

- Las empresas cubanas sobre utilizan el instrumento carta de crédito para las operaciones de comercio exterior.

La carta de crédito es el medio de pago más seguro tanto para el exportador como para el importador. En el caso de Cuba muchas veces los mismos proveedores exigen que las operaciones se realicen a través de este instrumento porque se sienten más amparados. A su vez, para el país es muy conveniente que los pagos se realicen a través de este instrumento porque si son cartas de crédito diferidas brindan un margen de vencimiento de mínimo 360 días. Lo cual es favorable para Cuba debido a la insuficiencia de liquidez existente.

A pesar de estos beneficios, en la actualidad se está sobre utilizando este instrumento. En muchas ocasiones con tal de obtener un financiamiento de 360 días se abonan operaciones de montos muy pequeños a través de las cartas de crédito. Esto trae consigo costos excesivos para las empresas ya que las cartas de crédito son un instrumento caro. A veces es más lo que el ordenante gasta en emitir, negociar y pagar las comisiones necesarias por utilizar la carta de crédito que el propio monto de la operación.

- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.

Muchos de los problemas que ocurren en el proceso de gestión de las cartas de crédito se deben a la falta de preparación del personal de las empresas que no saben cómo llenar las cartas de crédito y desconocen las características del instrumento. Por los que muchos empresarios desconocen el alcance de este medio de pago y por ello realizan una utilización excesiva del mismo.

- Fluctuación del personal que labora en las empresas.

A las empresas las golpea mucho la inestabilidad de los trabajadores que en ella labora. Esto provoca que las entidades no cuenten siempre con un personal preparado para el trabajo con las cartas de crédito. Muchas veces las cartas de crédito concertadas en idioma inglés vienen con errores, debido a la falta de preparación de los que la llenaron. Se presentan también incoherencias a la hora de redactar los mecanismos de las operaciones.

Entrevista 4: Banco Popular de Ahorro

- Centralización de los pagos al exterior.

La insuficiente liquidez del país para hacer frente a sus operaciones de pago al exterior impide que todas las cartas de crédito puedan ser honradas en el tiempo originalmente pactado. Esto a su vez provoca que los pagos al exterior sean de forma centralizada, priorizando las operaciones de más importancia para el país.

- Especialización existente en el sistema financiero actual.

La división que existente en el sistema financiero imposibilita que los bancos especializados en la economía nacional puedan representar a sus clientes en el comercio internacional. Lo cual enlentece la gestión del crédito documentario.

Entrevista 5: Banco Metropolitano

- Especialización existente en el sistema financiero cubano.

Debido al nivel de especialización existente en el sistema financiero cubano, los bancos especializados en la economía doméstica no pueden salir al exterior a

representar a sus clientes. Por esta razón, los clientes además de lidiar con esta institución, tienen que acudir a un banco intermediario que los represente para las actividades de importación.

Esto trae consigo que el tiempo de tramitación demore un poco más de lo normal y afecta la óptima comunicación banco-cliente.

- Concentración del comercio internacional en importadoras.

Como las empresas productoras cubanas no están autorizadas para realizar las importaciones directamente deben hacerlo a través de una empresa importadora. Este aspecto, unido a que los bancos especializados en la economía doméstica deben acudir a otros bancos para tramitar las operaciones de importación de sus clientes; agrega más intermediarios en la cadena de instituciones que intervienen en la gestión de las cartas de crédito. Esto provoca que para los clientes importadores las operaciones se encarezcan y a su vez el proceso de gestión sea más lento.

Entrevista 6: Banco Nacional de Cuba

- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.

La falta de conocimiento por parte del personal de las empresas de las Reglas y Usos Uniformes UCP-600 vinculadas a la emisión de cartas de crédito, está afectando el desenvolvimiento exitoso de las operaciones. Es precisamente el desconocimiento lo que provoca que en muchas ocasiones, las solicitudes lleguen con errores, retrasando y encareciendo las operaciones.

- Centralización de los pagos al exterior.

Aunque este no es un problema que está afectando en gran medida al banco, debido a la prioridad que el país le está dando a las operaciones con China y otros países con los que nos relacionamos; sí está afectando al sistema financiero. Pues la falta de liquidez existente en el país impide pagar todas las cartas de crédito al mismo tiempo, lo cual dificulta las relaciones con los proveedores.

- Insuficiente gestión empresarial.

Este factor, muchas veces trae como consecuencia que las empresas tengan baja disponibilidad para enfrentar sus obligaciones lo que hace que la operación tenga mayores probabilidades de incumplimiento del pago. Como se dijo anteriormente, la prioridad que reciben las importaciones tramitadas a través del BNC hace que el control de cambio de divisas existente no impida el pago de las operaciones. Por lo que, a veces las empresas demoran en traer los fondos y hasta incumplen en el pago de sus obligaciones porque no tienen liquidez suficiente para enfrentarlas, habiendo proyectado un flujo de caja que era suficiente para cubrir la operación.

- Bloqueo económico impuesto por Estados Unidos a nuestro país.

En muchas ocasiones, los contratos de las cartas de crédito son firmados en USD. Sin embargo, debido a la penalización del dólar los pagos se realizan en Euros. Lo cual deja las operaciones en dependencia de la fluctuación del tipo de cambio.

- Sobre utilización de las cartas de crédito en las operaciones de comercio exterior.

Hay veces que los empresarios solicitan la emisión de cartas de crédito pudiendo ser ejecutado el pago por otros medios como la transferencia bancaria. Lo cual encarece las operaciones para las empresas.

- Especialización del sistema financiero.

Este problema está incidiendo en el desenvolvimiento de las emisiones. Pues cuando el banco tiene que abrir una carta de crédito *Please Open* las operaciones se retrasan y para los clientes resulta más cara la carta de crédito. Muchas veces las *Please Open* vienen con errores.

Entrevista 7: Cuba Electrónica

- Demoras por parte del banco para realizar la gestión de las cartas de crédito.

El banco tarda mucho tiempo en revisar los documentos y en caso de producirse algún error en ellos, tarda también en notificar a la empresa. Esto enlentece la operación.

- Centralización de los pagos al exterior.

Usualmente la empresa contrae financiamientos a 360 y a 720 días y al vencimiento del mismo deposita los fondos necesarios para abonar la deuda. Sin embargo, debido a la insuficiente liquidez existente en el sistema financiero, en muchas ocasiones el banco no paga al proveedor extranjero. Muchas veces llegan a transcurrir meses del vencimiento de la carta de crédito y el proveedor aún no ha recibido el monto pactado. Esto debilita la relación de la empresa con el proveedor, quien muchas veces realiza reclamaciones. Deteriorando de esta forma el nivel de confianza del proveedor en la empresa, quien es la que se encuentra de cara al proveedor.

- Retraso de las producciones de las empresas a las cuales representa la empresa importadora.

La insuficiente liquidez existente en el sistema financiero, como se dijo anteriormente, en muchas ocasiones imposibilita el pago de todas las cartas de crédito concertadas; por lo que los proveedores no realizan próximos embarques hasta que no se les abone los financiamientos vencidos. Esto provoca que las producciones de las empresas a las cuales la importadora representa se retrasen y muchas veces ocasiona el desabastecimiento de determinados productos en el mercado.

- Disminución de la cartera de proveedores externos de la empresa.

Otro de los problemas que trae consigo la insuficiente liquidez del sistema financiero actual y el no pago de las cartas de crédito en las fechas originalmente pactadas, es que muchos proveedores ya no ofrecen financiamientos a 360 y 720 días, sino que solo aceptan cartas de crédito que sean pagaderas a la vista. Lo cual disminuye la cartera de mercado de la empresa y dificulta la búsqueda de

proveedores que q brinden facilidades de pago a la empresa cubana; asumiendo el riesgo de no pago.

- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.

Muchas veces los empresarios no dominan el instrumento cartas de crédito, lo que dificulta la tramitación. También en las propias empresas importadoras la capacitación es insuficiente. Pues en ocasiones se ven incapacitados de detectar errores en las propias solicitudes y contratos, y a consecuencia de ello las cartas de crédito se aperturan de forma incorrecta. Lo cual retrasa las operaciones.

- Falta de comunicación entre el banco y la empresa.

La empresa no se siente personalizada con la atención que el banco le ofrece en términos de asesoría financiera. En ocasiones esta atención tarda demasiado. Esta falta de comunicación entre banco y empresa trae consigo la incorrecta presentación de los documentos requeridos para aperturar las cartas de crédito.

- Las empresas cubanas sobre utilizan el instrumento cartas de crédito para las operaciones de comercio exterior.

La empresa siempre utiliza el instrumento cartas de crédito para realizar las importaciones por una cuestión de seguridad, pero teniendo en cuenta los costos que este trae consigo en materia de comisiones, y retrasos en la tramitación; para determinadas operaciones podrían utilizarse otros medios de pago menos costosos.

Entrevista 8: Exportadora e Importadora de la Construcción.

- Demoras por parte del banco para realizar la gestión de las cartas de crédito.

En ocasiones, el banco se demora en la tramitación y apertura de las cartas de crédito, debido entre otros casos a la demora en la revisión de los documentos, lo que retrasa la operación y afecta el ciclo comercial de los clientes a los cuales la empresa importadora representa.

- No informatización de los procesos de cartas de crédito de cara a las empresas.

Los empresarios no pueden darle seguimiento al proceso de las cartas de crédito desde sus puestos de trabajo, sin tener que acudir, llamar o escribir un correo al banco, ya que no existe un sitio por el cual puedan revisar sus cuentas en los diferentes bancos y ver por qué parte del proceso va su trámite. Lo cual sería muy útil y ahorraría tiempo a los empresarios.

- Centralización de los pagos al exterior.

Al vencimiento de cada carta de crédito, la empresa deposita en el banco el monto para efectuar el pago de la deuda contraída. Sin embargo, llegado el día del pago el banco no honra la carta de crédito. Lo cual afecta las relaciones con los proveedores extranjeros con los cuales hay que estar renegociando constantemente las fechas de pago por la mercancía recibida.

Entrevista No. 9: BKImport

- Demoras en los bancos para tramitar las cartas de crédito

Muchas veces los bancos demoran mucho en revisar los documentos que la empresa lleva. Todo esto demora la apertura de las cartas de crédito, incluso por más de 20 días. A su vez tardan en notificar cualquier error que se produzca en la carta de crédito.

- Falta de cultura financiera en empresarios y financistas

Muchas veces se producen deficiencias en la confección de las solicitudes de las cartas de crédito. Entre los errores más frecuentes e encuentran: el titular de la solicitud no coincide con la base de datos del MINCEX, moneda de pago, importe, tasa de cambio aplicada, diferencias en el presupuesto aprobado, confección de cartas de crédito en español que deberían ser en inglés.

Anexo No.9: Entrevista para las instituciones bancarias.

UNIVERSIDAD DE LA HABANA

FACULTAD DE ECONOMÍA

El CUESTIONARIO que a continuación se presenta responde a una investigación científica que tiene como objetivo realizar un diagnóstico del proceso de gestión de cartas de crédito en el sistema financiero con vistas a proponer innovaciones para su mejoramiento. Lo mantendremos al tanto de los resultados que se obtengan.

Es necesario que indique:

Institución financiera: _____

Área de la Institución en que labora: _____

Nivel de subordinación: Central _ Provincial _ Territorial _ Sucursal _

Años de experiencia en las relaciones bancarias con clientes-empresas: _____

1.¿Qué factores considera usted que están incidiendo en la gestión de la carta de crédito en la actualidad? (Entiéndase el proceso de gestión de la carta de crédito desde que la empresa acude al banco a solicitar la apertura de la carta de crédito hasta que se cobra el financiamiento)

1.2 ¿Cómo usted evaluaría la actual gestión de las cartas de crédito:

_Muy Mala _Mala _Regular _Satisfactoria _Excelente

2.¿Qué mecanismo utiliza la institución para evaluar a los clientes desde el punto de vista cualitativo?

2.1 ¿La institución cuenta con una metodología para calificar los elementos cualitativos de los clientes? _Sí _No

2.2 Si la respuesta es NO, ¿de qué forma considera usted que se podría calificar la situación cualitativa de los clientes?

2.3 ¿Cuáles indicadores considera usted necesarios para evaluar a los clientes desde el punto de vista cualitativo:

Aspecto	Selección
Calidad del sistema de dirección	
Eficacia del equipo de dirección	
Calidad del producto o servicio brindado por la empresa	
Nivel de competencia del producto o servicio brindado por la empresa	
Situación en el mercado de los clientes	
Disciplina en el manejo de sus cuentas en el banco	
Cumplimiento de sus obligaciones de pago con las instituciones bancarias	
Independencia económica, operativa y financiera de la empresa	
Confiabilidad de la contabilidad	
Suministros de la empresa	
Política de ventas	
Política de cobranzas	
Relaciones y pagos con sus clientes y proveedores	
Grado de autofinanciamiento de las producciones e inversiones	
Situación del organismo al cual se subordina el cliente	

2.4 ¿Qué otros elementos considera usted que podrían apoyar el análisis que actualmente se realiza en la institución?

2.5 ¿Cómo evaluaría usted el actual mecanismo de análisis cualitativo que se realiza a los clientes:
_Insatisfactorio _Regular _Satisfactorio _Excelente

3. ¿Cómo se evalúan a los clientes desde el punto de vista cuantitativo en la institución?

3.1 ¿Cuáles indicadores considera usted como decisorios a la hora de otorgar los financiamientos?

Indicadores	Selección
Liquidez	
Prueba ácida	
Prueba defensiva	
Capital de trabajo	
Liquidez de las cuentas por cobrar	
Rotación de cartera	
Rotación de inventarios	
Rotación de activo total	
Rotación de activo circulante	
Solvencia	
Estructura del capital	
Cobertura de gastos financieros	
Endeudamiento	
Calidad del endeudamiento	
Antigüedad	
Cobertura de gastos fijos	
Rentabilidad económica	
Rentabilidad financiera	
Rendimiento sobre el patrimonio	

Rendimiento sobre la inversión	
Utilidad activo	
Utilidad ventas	
Margen bruto de utilidad	
Margen neto de utilidad bruta	
Margen neto de utilidad	
Análisis Dupont	

3.2 ¿Qué indicadores propondría usted para perfeccionar el análisis económico financiero que se realiza en el banco?

3.3 ¿Qué mecanismo se utiliza en la institución para calificar el comportamiento de estos indicadores? ¿Qué propondría usted para mejorarlo?

4. ¿Existe una metodología para medir la efectividad de las garantías? _Sí _No

4.1 ¿Cómo evaluaría usted la efectividad de las garantías propuestas por los clientes? ¿Por qué?

_ No efectivas _ Poco efectivas _Efectivas _ Muy efectivas

4.2 ¿Qué propondría usted para mejorar la efectividad de las garantías propuestas por los clientes?

5. ¿Cómo valora usted la efectividad del análisis de riesgo crediticio utilizado en la institución?

_No efectivo _Poco efectivo _Efectivo _Muy efectivo

5.1 ¿Qué propondría usted para perfeccionar el análisis de riesgo crediticio realizado en la institución?

6. ¿Con qué frecuencia las empresas se retasan en el pago de sus obligaciones?

_Nunca _Muy baja _Baja _Media _Alta _Muy alta

6.1 ¿Con qué frecuencia las empresas se incumplen en el pago de sus obligaciones, afectando la liquidez del banco? _Nunca _Muy baja _Baja _Media _Alta _Muy alta

6.2 ¿Por qué cree usted que los clientes incurren en estos atrasos e incumplimientos?

_Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.

_Situación financiera del cliente que no le permite pagar en tiempo.

_El tiempo que transcurre desde que la empresa recibe la mercancía, produce y la vende es superior al tiempo en que debe hacer frente al financiamiento.

_Decisiones centralizadas que impiden que la empresa pueda hacer frente a sus obligaciones de pago en las fechas inicialmente pactadas.

Anexo No.10: Entrevista para las instituciones empresariales.

UNIVERSIDAD DE LA HABANA

FACULTAD DE ECONOMÍA

El CUESTIONARIO que a continuación se presenta responde a una investigación científica que tiene como objetivo realizar un diagnóstico del proceso de gestión de cartas de crédito en el sistema financiero con vistas a proponer innovaciones para su mejoramiento. Lo mantendremos al tanto de los resultados que se obtengan.

Es necesario que indique:

Institución: _____

Área de la Institución en que labora: _____

Años de experiencia: _____

1.¿Qué factores considera usted que están incidiendo en la gestión de las *cartas de crédito* en la actualidad? ¿Cuáles serían imputables a la empresa y al banco?

2.¿Qué recomendaciones usted le haría al banco para mejorar las operaciones de *cartas de crédito*?

3.¿Cuáles indicadores considera usted como decisorios a la hora de otorgar los financiamientos?

Indicadores	Selección
Liquidez	
Prueba ácida	
Prueba defensiva	
Capital de trabajo	
Liquidez de las cuentas por cobrar	
Rotación de cartera	
Rotación de inventarios	
Rotación de activo total	
Rotación de activo circulante	
Solvencia	
Estructura del capital	
Cobertura de gastos financieros	
Endeudamiento	
Calidad del endeudamiento	
Antigüedad	
Cobertura de gastos fijos	
Rentabilidad económica	
Rentabilidad financiera	
Rendimiento sobre el patrimonio	

Rendimiento sobre la inversión	
Utilidad activo	
Utilidad ventas	
Margen bruto de utilidad	
Margen neto de utilidad bruta	
Margen neto de utilidad	
Análisis Dupont	

3.1 ¿Qué indicadores propondría usted para perfeccionar el análisis económico financiero que se realiza en el banco?

4.¿Por qué cree usted que los clientes incurren en estos atrasos e incumplimientos?

_Falta de cultura financiera en empresarios y financistas.

_Situación financiera del cliente que no le permite pagar en tiempo.

_El tiempo que transcurre desde que la empresa recibe la mercancía, produce y la vende es superior al tiempo en que debe hacer frente al financiamiento.

_Decisiones centralizadas que impiden que la empresa pueda hacer frente a sus obligaciones de pago en las fechas inicialmente pactadas.

Anexo 11: Principales causas de los atrasos e incumplimientos.

Tabla No.7: Causas de los retrasos e incumplimientos.

Instituciones	1	2	3	4	5	6	7	8	9
/									
CAUSAS									
Falta de cultura financiera en empresarios y	x			X	x		x		x

financistas.									
Situación financiera del cliente que no le permite pagar en tiempo.		X	x	x	x		x	x	x
El tiempo que transcurre desde que la empresa recibe la mercancía, produce y la comercializa es superior al tiempo en que debe hacer frente al financiamiento						x	x		x
Decisiones centralizadas que impiden que la empresa pueda hacer frente a sus obligaciones de pago en la fecha inicialmente pactada.		X	x			x	x		

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de las entrevistas.

Anexo 12: Metodología de análisis de riesgo crediticio en el BNC.

1. Análisis de la situación de sus cuentas en BNC:

El especialista comprueba si el cliente mantiene el monto suficiente para asumir el pago de los próximos vencimientos, si cumple el acuerdo establecido de depositar los fondos con días de antelación. Se revisa el nivel de exposición con el cliente según los compromisos de pago futuros que tenga en la institución. Se observa además, si constituye un cliente con buen historial en la institución, si hasta la fecha ha cumplido con sus obligaciones de pago mostrando muy buena disciplina con el banco.

2. Análisis de la situación financiera:

Luego de revisar los estados financieros pedidos al cliente, son evaluados los resultados obtenidos al determinar la evolución de las razones financieras. Después se valoran si las garantías brindadas por la empresa son suficientes para garantizar la operación. Se analizan, además, los Flujos de Caja Real y Planificados para determinar si el importe es suficiente para cumplir las obligaciones con BNC. También se comprueba en la Central de Riesgos (CIR) si se reporta a la entidad con

financiamientos vencidos u otra irregularidad en otras instituciones financieras.

Finalmente, el analista de riesgo procede a la clasificación de la situación financiera aplicando la Matriz de Clasificación de Riesgo según los aspectos comentados anteriormente, en consonancia con lo que establece la Instrucción N° 34/2006 del BCC.

3. Análisis del comportamiento de los pagos:

El especialista revisa el comportamiento del flujo diario de los pagos con el fin de otorgar una calificación de los mismos según la Matriz de Clasificación de Riesgo.

4. Valoración final:

Se comenta a grandes rasgos los aspectos mencionados de las dos variables que se unen en la matriz: Situación Financiera y Comportamiento de los Pagos. Se evalúa el dictamen del cliente como positivo o negativo proponiendo aprobar o denegar la operación, y se muestra el nivel de riesgo. A partir de este resultado, se refleja el importe que afectaría por provisión considerando el porcentaje establecido para la clasificación de riesgo resultante según el importe del financiamiento que solicite el cliente.

La clasificación del fondo de provisiones y de los activos crediticios se realiza según lo establecido por la Instrucción No.34/2006 para la clasificación de activos crediticios y política de provisiones.

Anexo 13: Estabilidad del sistema. MICMAC.

ITERATION	INFLUENCE	DEPENDENCE
1	65 %	92 %
2	119 %	103 %
3	97 %	100 %
4	100 %	102 %
5	100 %	98 %
6	100 %	100 %

Fuente: Análisis MICMAC

Anexo 14: Porcentaje de filtración. MICMAC

INDICATOR	VALUE
Matrix size	14
Number of iterations	6
Number of zeros	149
Number of ones	20
Number of twos	17
Number of threes	10
Number of P	0
Total	47
Fillrate	23,97959%

Fuente: Análisis MICMAC

Anexo 15: Propuesta de indicadores cualitativos.

Nivel de confiabilidad del cliente

A través de este aspecto se pudiera evaluar el nivel de seriedad y confiabilidad del cliente hacia el banco, lo cual podría reflejar una imagen de la empresa.

Grado de preparación y experiencia del equipo de dirección

En este aspecto se hace referencia al nivel cultural del director y subdirectores, su calificación profesional y afinidad con la labor que realizan, los años de experiencias en el desempeño de sus funciones, etc. Permitiría evaluar con mayor certeza la calidad y eficiencia del equipo de dirección, pues entre los resultados de este estudio se demostró que la fluctuación del personal en las empresas está afectando tanto la cultura financiera de los empresarios como la experiencia de los mismos.

Calidad del producto/servicio brindado por la empresa

La información asociada a este aspecto permite formarse una valoración acerca de las características del producto/servicio, y por lo tanto de su calidad. Si el producto/servicio brindado por el cliente no cumple con la calidad requerida, pudiera ser difícil su comercialización. De esta forma no solo se afectarían las ventas y por ende los cobros, sino la imagen de la entidad. La recuperación de los financiamientos en las fechas previstas se haría menos probable en este escenario.

Situación en el mercado de los clientes

Este aspecto guarda gran relación con el anterior, ya que podría estar condicionado por la calidad del producto o servicio que brinda la empresa. La cual, de ser baja, podría afectar la comercialización del producto y la imagen de la organización en el mercado. Por lo que la empresa estaría en posición de perder cuota de mercado frente a sus competidores, afectando potencialmente su nivel de ventas de manera más prolongada (por más de un período) y obligándola a incurrir en mayores costos en el futuro para recuperar el terreno perdido.

Competencia

La información relativa a este aspecto, le permite al analista de riesgo bancario formarse una valoración de sus competidores, y por lo tanto del lugar que ocupa la empresa en el mercado gracias a la calidad del producto o servicio que ofrece; así como a los precios de estos últimos frente a su competencia. El análisis de este indicador pudiera comparar si los niveles de ventas planificados están de acuerdo a las posibilidades reales de venta. Permite evaluar también, si existe demanda insatisfecha que pudiera ser cubierta por la empresa, o si los pronósticos son demasiado optimistas, con altas probabilidades de no realizar todo el inventario, incurriendo en altos costos y por lo tanto en futuras pérdidas.

Cumplimiento de sus obligaciones de pago

Conocer cómo el cliente evaluado ha honrado históricamente todo tipo de obligaciones, constituye un elemento que puede proyectarse a futuro, pues establece la reputación crediticia de la empresa. El análisis de este indicador

podría inferir una idea de la situación financiera de la empresa que pudiera complementar el análisis de la evolución de las razones financieras, las cuales reflejan una imagen de la organización en un momento del tiempo.

Grado de autofinanciamiento

A partir de este elemento es posible valorar la eficacia financiera de la empresa a través de su grado de autofinanciamiento. Qué tan autónoma es para escoger sus fuentes de recurso financiero, y cuán capaz es de cubrir sus gastos con sus ingresos; definiendo finalmente cuán racional es en el manejo de sus recursos.

Confiabilidad de la contabilidad

Los analistas llevan a cabo evaluaciones cuya fuente de datos son los Estados Financieros. Por lo tanto, si la contabilidad resulta no ser confiable, sus Estados Financieros tampoco lo serán, y por lo tanto los análisis que de ellos se deriven no aportarán resultados válidos ante la falta de calidad de la información. Lo que incrementa el riesgo crediticio.

Política de ventas

A partir de lo que la empresa ha definido en su política se podría tener una valoración de cuán eficaz ha sido la misma, a partir del cumplimiento de los planes de venta y de la estabilidad y/o el aumento de sus ingresos.

La política de ventas guarda relación con el nivel de competencia en el mercado alcanzado por la organización. Ya que muchas veces la política de ventas se define en base a esta última³⁰. Lógicamente, este es un aspecto que influye directamente en la proyección de las ventas, por lo que del acierto en su definición, en las condiciones internas y externas en que se desenvuelve la empresa, dependerá su efectividad y, por supuesto, un buen pronóstico de ventas.

Política de cobros

³⁰Por ejemplo, en el caso de que hubiesen posibilidades de incrementar la cuota de mercado frente a los competidores, se puede definir una política agresiva, de expansión, con vistas a la adquisición de mayor cantidad de clientes. De esta forma, el analista puede corroborar si la política de ventas está en concordancia con la situación competitiva de la empresa o si existen contradicciones, indagando en las causas para este último caso.

A partir de este indicador el analista puede valorar cuán eficaz es la empresa en la realización líquida de sus ingresos una vez que ha sido capaz de generarlos, el ciclo no concluye con la venta, sino con el cobro de esta última.

Una política de cobros demasiado flexible puede aumentar el riesgo crediticio de la empresa, lo cual se traduciría en un alto riesgo de liquidez; lo que constituye un elemento de vital análisis para la institución financiera.

Por otro lado se pueden tener en cuenta otros elementos como la tendencia a dilatar los plazos de los créditos y el uso de productos financieros, que permitan conocer las acciones de la empresa en función de su gestión de cobros. Todo ello pudiera aproximarse a la capacidad de pago del cliente, a partir de su gestión para la generación de recurso líquido.

Política de pagos

En este acápite el analista pudiera valorar cómo es la gestión que la empresa realiza de sus pagos. Entre los elementos que se pudieran tener en cuenta dentro de este aspecto están: si se valoran descuentos por compras al por mayor (teniendo en cuenta la relación costo-beneficio), si se tiende a retardar los pagos, si existen prioridades de pago establecidas estratégicamente y si existe la política como elemento de la gestión económica financiera en la empresa, fundamentalmente en función de la eficiencia, es decir, de reducir costos. Lo cual podría ser comparado con el elemento anterior para dar una visión más general de la gestión de la organización.

Cartera de clientes y proveedores

Este indicador le permite al analista de riesgo valorar la calidad y diversificación de la cartera de clientes y suministradores. Lo cual podría arrojar como resultado la dependencia de la empresa con unos u otros, lo que de producirse un suceso inesperado podría afectarse el cumplimiento de las ventas planificadas.

Proyecciones objetivas

5	Competencia																		
6	Cumplimiento de sus obligaciones de pago																		
7	Grado de autofinanciamiento																		
8	Confiabilidad de la contabilidad																		
9	Política de ventas																		
10	Política de cobros																		
11	Política de pagos																		
12	Cartera de clientes y proveedores																		
13	Proyecciones objetivas																		
14	Grado de disposición al cambio ante cualquier señalamiento																		
15	Situación del organismo al cual se subordina el cliente																		

Fuente: Elaboración propia a partir de (Borrás, 2013; Fonte González, 2015) y resultados de los cuestionarios.

Anexo 17: Propuesta de modelo para perfeccionamiento del análisis cuantitativo.

Tabla No.13: Evaluación del desempeño económico de los indicadores financieros.

Indicadores	Malo	Regular	Satisfactorio
Liquidez			
Prueba ácida			

Prueba defensiva			
Capital de trabajo			
Liquidez de las cuentas por cobrar			
Rotación de cartera			
Rotación de inventarios			
Rotación de activo total			
Rotación de activo circulante			
Solvencia			
Estructura del capital			
Ciclo de cobro y de pago			
Cobertura de gastos financieros			
Endeudamiento			
Calidad del endeudamiento			
Antigüedad de las cuentas por cobrar y por pagar			
Cobertura de gastos fijos			
Rentabilidad económica			
Rentabilidad financiera			
Rendimiento sobre el patrimonio			
Rendimiento sobre la inversión			

Utilidad activo			
Utilidad ventas			
Margen bruto de utilidad			
Margen neto de utilidad bruta			
Margen neto de utilidad			
Análisis Dupont			

Fuente: Elaboración propia a partir de resultados de los cuestionarios.