



***Universidad de Matanzas***  
***Facultad de Ciencias Empresariales***

Tesis en opción al título de Máster en Administración de Empresas, Mención Administración de negocios.

*Perfeccionamiento del manual de procedimiento para la concesión de créditos a Trabajadores por Cuenta Propia en el Banco Popular de Ahorro”.*

*Autora : Ing. Mileydis Melgarejo Díaz*  
*Tutora : Dra. C Nury Hernández de Alba Álvarez.*

**DECLARACIÓN DE AUTORIDAD:**

Por este medio, declaro ser autora única y exclusiva de la presente investigación y haber respetado el derecho de autor en la reproducción íntegra de cada una de las citas utilizadas en esta redacción. Autorizo a la Universidad de Matanzas, así como al Banco Central de Cuba, a hacer uso de ella para fines educativos, metodológicos o de cualquier otro fin en bien de la sociedad.

La autora

**NOTA DE ACEPTACIÓN:**

-----  
-----  
-----

-----  
**Presidente del Tribunal**

-----  
**Tribunal**

-----  
**Tribunal**

**Ciudad y Fecha:**

*DEDICATORIA*

*A G R A D E C I M I E N T O S*

Cita

## Resumen

En la presente investigación se realiza una propuesta de mejora de los procedimientos definidos en el Banco Popular de Ahorro para el otorgamiento de créditos a los trabajadores por cuenta propia (TCP), con el objetivo de agilizar el proceso, teniendo en cuenta que la participación del BPA en este segmento de clientes es baja. De ahí que se definiera como problema científico: ¿Cómo atenuar las limitantes existentes en el manual de procedimientos para la concesión de créditos a trabajadores por cuenta propia? En el estudio del arte se revisaron los presupuestos teóricos relacionados con los sistemas financieros, los activos y su importancia para el desarrollo económico. Dentro de los principales métodos y técnicas utilizados se encuentran el bibliográfico documental, la tormenta de ideas, el diagrama AS-IS, el método de Pareto, el método gráfico, encuesta y entrevistas semiestructuradas. Para el procesamiento estadístico se utilizó el software SPSS 15.0. La modificación que se propone implementar es un sistema de puntuación adecuado a las características de este segmento de clientes, con la evaluación automática del riesgo crediticio de las solicitudes de financiamiento de los TCP. Los resultados esperados permiten disminuir el número de solicitudes a analizar y aprobar en los Comités de Crédito y por consiguiente disminuir el tiempo de respuesta a las solicitudes presentadas.

**Palabras claves:** otorgamiento de financiamientos, perfeccionamiento, trabajadores por cuenta propia, riesgo, BPA, negocio, comité de créditos

## **Abstract**

In the present investigation a proposal is made to improve the procedures defined in the Banco Popular de Ahorro for the granting of loans to self-employed workers (TCP), in order to speed up the process, taking into account that the rate of BPA occupation in this market is low. Hence, it was defined as a scientific problem: How to mitigate the existing limitations in the manual of procedures for granting credits to self-employed workers? In the study of art, the theoretical assumptions related to financial systems, assets and their importance for economic development were reviewed. Among the main methods and techniques used are the documentary bibliography, the storm of ideas, the AS-IS diagram, the Pareto method, the graphical method, survey and semi-structured interviews. The SPSS 15.0 software was used for statistical processing. It is proposed to implement a scoring system suited to the characteristics of this segment of clients, with the objective of obtaining an automatic credit risk assessment of TCP funding requests. This proposal allows to reduce the number of requests to analyze and approve in the Credit Committees and consequently to reduce the response time to the applications submitted.

**Keywords:** otorgamiento de financiamientos, perfeccionamiento, trabajadores por cuenta propia, riesgo, BPA, negocio, comité de créditos



## INDICE

INTRODUCCION .....	1
CAPÍTULO I: REGULACIONES TEÓRICAS METODOLÓGICAS SOBRE LOS SISTEMAS, INSTITUCIONES Y ACTIVOS FINANCIEROS .....	7
1.1 Gestión de la banca .....	7
1.1.1 Los sistemas financieros. Surgimiento y evolución .....	8
1.2 Los Mercados Financieros, clasificación y principales criterios .....	12
1.3 Las Instituciones financieras y los activos financieros .....	16
1.4 Características de los sistemas bancarios. Componentes de las políticas crediticias y el riesgo crediticio .....	19
1.4.1 Componentes de las políticas crediticias .....	20
1.4.2 El riesgo en las operaciones de financiamiento .....	25
Conclusiones del capítulo .....	30
CAPÍTULO II: EL SISTEMA BANCARIO Y LA CONCESIÓN DE CRÉDITOS EN CUBA .....	32
2.1 El sistema bancario cubano y el Banco Popular de Ahorro (evolución y concesión de créditos) .....	32
2.2 La Concesión de créditos .....	47
2.2.1. Evolución del Trabajo por Cuenta Propia .....	47
2.2.2 El Banco Popular de Ahorro como oferente de créditos a los Trabajadores por Cuenta Propia .....	50
2.3 Manual de Procedimientos para la concesión de créditos .....	52
2.3.1. Normativas vigentes en el BPA sobre políticas crediticias a TCP .....	52
2.3.2 Valoración del análisis del riesgo crediticio que se realiza actualmente .....	54
2.4 Diseño metodológico .....	56
2.4.1 Fase I: “Diagnóstico inicial” .....	57
2.4.2 Fase 2 Rediseño de procedimiento vigente .....	60
2.4.3 Fase 3 Presentación de resultados .....	60
Conclusiones del capítulo .....	60
CAPÍTULO III: PROPUESTA DE MODIFICACIONES AL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA CONCESIÓN DE CRÉDITOS A TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA (TCP) .....	61
3.1. Diagnóstico sobre la concesión de créditos .....	61
3.1.2 Análisis de procedimiento establecido para entrega de créditos .....	66
3.2 Rediseño del procedimiento vigente .....	68
Conclusiones .....	81
Recomendaciones .....	83
Bibliografía .....	85

## INTRODUCCION

En Cuba, el sistema financiero ha transitado por diferentes etapas en su evolución, marcadas por las características de la economía nacional y de la situación sociopolítica imperante en cada momento. Los bancos comerciales del actual sistema financiero presentan un mayor grado de especialización, pues consideran la segmentación de mercados existentes, tanto por agentes como por tipo de moneda.

A través de la historia, los financiamientos han sido la base en la cual se sustentan las economías de las grandes, medianas y pequeñas empresas, como bien se reconoce en el Sexto Congreso del Partido, cuyos Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución significaron un reto para el sistema bancario cubano.

De hecho, en el lineamiento No. 2 se plantea: "El modelo de gestión reconoce y promueve, además de la empresa estatal socialista, que es la forma principal en la economía nacional, las modalidades de inversión extranjera previstas en la ley (empresas mixtas, contratos de asociación económica internacional, entre otras), las cooperativas, los agricultores pequeños, los usufructuarios, los arrendatarios, los trabajadores por cuenta propia y otras formas de gestión no estatal, todas las que, en conjunto, deben contribuir a elevar la eficiencia" (PCC a, 2011).

De ahí que la política monetaria del país debe estar direccionada a garantizar dicho modelo. Por ello en el lineamiento No. 53 se norma: "Prestar los servicios bancarios necesarios, que incluyan el otorgamiento de créditos al sector que opera bajo formas de gestión no estatal, para contribuir a su adecuado funcionamiento, estudiando la creación de cuentas de capitalización para la adquisición de equipamiento y otros destinos" (PCC a, 2011).

En diciembre del 2011 se aprobó el Decreto-Ley No. 289 y tres resoluciones complementarias del Banco Central de Cuba (BCC), que constituyen la base

jurídica para la implementación de los Lineamientos de la Política Económica y Social sobre otros servicios bancarios para las personas naturales. A partir de esta fecha se inició la concesión de créditos a personas naturales para la realización de acciones constructivas por esfuerzo propio en sus viviendas, para los Pequeños Agricultores (PA), las Cooperativas no Agropecuarias (CNA) y los Trabajadores por Cuenta Propia (TCP) (BCC, 2011).

Estos cambios han generado un incremento en la solicitud de patentes para ejercer la actividad por cuenta propia y el surgimiento de un nuevo segmento de mercado al cual se ha denominado pequeños negocios. El proceso de concesión de créditos a los pequeños negocios exige a la banca cubana desarrollar una estrategia que permita penetrar este mercado y actualizar adecuadamente el proceso de otorgamiento de créditos y evaluación de riesgo.

Horacio R. Navas Fernández, Presidente del Banco Popular de Ahorro (BPA), en entrevista concedida al Boletín Ab@co Digital correspondiente al mes de agosto del 2015, sobre el financiamiento a Trabajadores por Cuenta Propia refiere: "cuando comparamos la situación al cierre de julio del 2015 con la que existía a finales del 2014, el número de trabajadores por cuenta propia y cooperativas no agropecuarias que mantienen cuentas corrientes, o financiamientos con el BPA, se aprecian avances; pero todavía los resultados no son los esperados. Tengo confianza en que aceleraremos el ritmo, al nivel que el país necesita..." (Navas, 2015).

Si bien las cifras se han incrementado en estos cuatro años aún resulta insuficiente la cantidad de clientes TCP captados, a pesar del reconocimiento y promoción de las nuevas formas de propiedad y la experticia de los especialistas que se relacionan con la temática para el otorgamiento de financiamientos a personas naturales (TCP) como nueva forma de propiedad no estatal.

Aunque variadas pudieran ser las causas que determinan el bajo nivel de otorgamiento de financiamientos a TCP en el BPA, los estudios precedentes realizados en la institución arrojaron que existen limitaciones relacionadas con lo

establecido en el Manual de Instrucciones y Procedimientos, pues tornan el proceso muy engorroso y complejo, por lo general desestimulante para los posibles clientes.

Teniendo en cuenta lo anterior se plantea como **problema científico** de la investigación:

¿Cómo atenuar las limitantes existentes en el manual de procedimientos para la concesión de créditos a trabajadores por cuenta propia (TCP)?

El **objetivo general** de la investigación es proponer modificaciones que perfeccionen el "Manual de procedimientos para la concesión de créditos a trabajadores por cuenta propia en el Banco Popular de Ahorro" y como **objetivos específicos**:

- Sistematizar las bases generales y particulares de los sistemas financieros en Cuba, y analizar la situación de la concesión de créditos en el Sistema Bancario Cubano.
- Diagnosticar las problemáticas relacionadas con el otorgamiento de financiamientos al segmento de clientes de trabajadores por cuenta propia en el BPA de Matanzas.
- Rediseñar procedimiento de evaluación para análisis automático de los créditos.

**Hipótesis:**

Si se proponen modificaciones al Manual de Instrucciones y Procedimientos mediante una propuesta que integre: el análisis actual de la política crediticia que realiza la institución financiera, los resultados obtenidos en la concesión de financiamientos a TCP y las propuestas de solución a las problemáticas detectadas durante los últimos cuatro años, se obtendrán resultados eficaces en la toma de decisiones gerenciales que permitan un mayor acceso de los TCP a los créditos bancarios.

**Variables:**

Independiente: Procedimiento de evaluación de créditos.

Dependiente: O torgamiento de créditos a TCP.

**Justificación:**

El desarrollo del Trabajo por Cuenta Propia es un eslabón importante en la actualización del modelo económico cubano y ello requiere de los servicios bancarios para contribuir a su adecuado funcionamiento. Al mismo tiempo, la concesión de créditos a este sector posibilita al banco la rentabilización de los pasivos captados.

Las demoras en la concesión de financiamientos a clientes de un mercado que se pretende ampliar, repercuten negativamente en la imagen y objetivos estratégicos de la organización, de ahí que la búsqueda de alternativas para incrementar la eficiencia y eficacia del proceso constituyan premisas del BPA actualmente.

**Campo de acción:**

Análisis de la concesión de créditos a los trabajadores por cuenta propia en el BPA de Matanzas.

**Tipo de Investigación:**

El tipo de investigación es descriptiva y explicativa, pues de acuerdo con Hernández (1997) las investigaciones descriptivas consideran al fenómeno estudiado y sus componentes, miden conceptos y definen variables, mientras las explicativas determinan las causas de los fenómenos, generan un sentido de entendimiento y son sumamente estructuradas.

**Métodos y Técnicas:**

Dentro de los principales métodos y técnicas utilizados en la presente investigación se encuentran los siguientes: Teóricos: Hipotético deductivo, sistemático, Empíricos: Encuestas, Matemáticos: Análisis porcentual y de frecuencia. También se utilizó el método bibliográfico documental, el diagrama de Pareto, el diagrama AS-IS, la tormenta de ideas, el método de Ishikawa y el método gráfico.

La presente investigación tiene un aporte metodológico al proponer el perfeccionamiento o la mejora del procedimiento que permita viabilizar el proceso de determinación del riesgo crediticio, para que incida en un mayor nivel de otorgamiento de financiamientos a los TCP en el Banco Popular de Ahorro en Matanzas.

Además, cuenta con un aporte práctico y social pues con la aplicación de dicho perfeccionamiento o mejora se dispondrán de elementos que permitirán tomar decisiones más acertadas para incrementar la cartera de negocios. Desde el punto de vista social permite conocer mejor las necesidades de los clientes potenciales para personalizar el servicio y estimular la utilización de los financiamientos para fomentar y desarrollar sus negocios, contribuyendo así con la diversificación de la producción que facilitara nuevas fuentes de empleo.

En lo económico permite estimular y desarrollar pequeños negocios en aras de garantizar la producción, comercialización, distribución y consumo de bienes e insumos que tienen como fin satisfacer las necesidades de la población, también sirve para impulsar el crecimiento económico de este sector en nuestro país, contribuyendo así con lo estipulado en los lineamientos.

Para el BPA representaría incrementar la eficiencia y eficacia en uno de sus procesos claves y con ello promover una imagen positiva que permita estimular y ampliar la participación en el sector cuentapropista.

El informe de investigación se estructura en tres capítulos, distribuidos de la siguiente forma:

En el capítulo I se precisan las regulaciones teórico-metodológicas sobre los sistemas, instituciones y activos financieros, así como la importancia y funcionamiento en las economías desarrolladas y en vías de desarrollo.

En el capítulo II se analizan las etapas históricas de la banca en Cuba, se realiza un estudio del segmento de clientes TCP y la relación de estos con el banco como sujetos de créditos. Se realiza una caracterización del Banco Popular de Ahorro, se exponen las normativas vigentes en el BPA sobre políticas crediticias a TCP, se

valoran los resultados obtenidos en la concesión de financiamientos a este segmento de clientes en el periodo 2012 a 2018.

En el capítulo III se presentan la modificación referente a la valoración del análisis de riesgo que se realiza actualmente para la concesión de financiamientos a los TCP, además de modificaciones al Manual de Procedimientos.

Este trabajo ofrece conclusiones derivadas de la investigación y se expresan las recomendaciones que pueden ser de utilidad en el proceso de concesión de financiamientos a trabajadores por cuenta propia, además de la bibliografía consultada y los anexos necesarios.

Como resultados esperados se determinan las limitaciones existentes en los procedimientos actuales de los financiamientos a trabajadores por cuenta propia concedidos por el BPA en Matanzas, que han incidido en el bajo nivel de financiamientos otorgados a este sector, proponiendo modificaciones al manual de procedimiento para lograr una mayor inclusión financiera de este segmento de clientes.

## CAPÍTULO I: REGULACIONES TEÓRICAS METODOLÓGICAS SOBRE LOS SISTEMAS, INSTITUCIONES Y ACTIVOS FINANCIEROS

En este capítulo se definen las bases teórico-metodológicas que permiten comprender los componentes que intervienen en la implementación de la política crediticia en los TCP. En la elaboración de este capítulo se utilizó el hilo conductor que aparece en el gráfico 1.1.



**Gráfico 1.1: Hilo conductor del Capítulo 1. Fuente: Elaboración propia.**

### 1.1 Gestión de la banca

De acuerdo con Marín (2002) la actividad de un banco comporta dos grandes aspectos: "La gestión de un flujo de dinero (comercio del dinero) y las prestaciones de servicios, dando lugar a un proceso de transformación de valores".

La característica fundamental de la actividad bancaria es su carácter multiservicio y multifásico, pues la integran numerosas fases o procesos y ofrece múltiples "servicios financieros" ya sean con riesgo (productos o servicios de inversión), o con riesgo futuro posible o sin riesgo (servicios financieros puros) (Marín, 2002). Como sentencia Marín (2002) "la banca 'produce' lo que vende. Vende, produce, lo que oferta a su clientela activa, o sea productos y servicios". Estos a su vez pueden variar de acuerdo con la naturaleza de la institución que los oferte.

Con la aplicación de la ley *Glass-Steagall*, se separa la banca comercial de la de inversión. Según Sánchez (2018) las entidades de créditos comerciales tienen la misión de abordar las operaciones propias del día a día del público general, o sea, son las comúnmente reconocidas como bancos.



Un banco comercial centra su actividad habitual en la apertura y mantenimiento de las cuentas de ahorro o cuentas corrientes de sus clientes, que realizan depósitos en sus oficinas con la expectativa de almacenarlo o de conseguir un cierto nivel de rentabilidad a sus ahorros.

Por su parte, los bancos de inversión usualmente se les conocen como aliados por excelencia de la bolsa, al levantar capital, comerciar en los mercados financieros, gestionar salidas a bolsa o fusiones y adquisiciones de grandes empresas. No tienen una red de sucursales tan amplia como la de los bancos comerciales, apenas unas cuantas e inmensas oficinas en los principales centros financieros (BBVA, 2015).

#### **1.1.1 Los sistemas financieros. Surgimiento y evolución**

El sistema financiero se define como el conjunto de mercados e instituciones que canalizan activos financieros desde las unidades económicas poseedoras de ahorro hacia las que son deficitarias. Existe una amplia variedad de estudios, - tanto teóricos como empíricos, que demuestran la presencia de fuertes vínculos entre el desarrollo de estos y el crecimiento económico.

Los intermediarios financieros permiten una mejor asignación del capital a través de la reducción de los costos de información y transacción, así como estimulan mayores volúmenes de inversión a largo plazo, al facilitar la transformación de activos y la transferencia de los riesgos.

**Los tres elementos básicos de todos los sistemas financieros son:**

- ✓ Los intermediarios.
- ✓ El activo financiero que se canaliza.
- ✓ El mercado o lugar teórico de intercambio de los activos.

Autores como King (1993) y Beck (2011) asocian el surgimiento de los bancos y otros intermediarios financieros a los problemas de información asimétrica que enfrentan los agentes en el mercado. Para los pequeños prestamistas resultaría demasiado costoso indagar de forma individual acerca de los diferentes proyectos que podrían ser financiados con sus ahorros personales, y aún más, tener

capacidad suficiente para controlarlos o monitorearlos.

La principal ventaja que ofrece el intermediario es la de constituir una gran bolsa de información, en la que se desarrollan técnicas que disminuyen los costos de análisis y procesamiento, lo que permite identificar las inversiones con mayores probabilidades de éxito y de forma global, canalizar el capital hacia los sectores más productivos (Beck, 2011).

En particular King (1993) revela a través de un estudio empírico las preferencias de las instituciones financieras por proyectos que usan innovaciones en lugar de métodos de producción tradicionales y cómo esto ha impactado en el crecimiento de la productividad del trabajo. La información considerada en dicho estudio abarcó 77 países, tanto desarrollados como en desarrollo, en el período comprendido entre 1960 y 1989.

Por otro lado, Levine (1997) señala que el sistema financiero permite acumular recursos suficientes para hacer inversiones de gran envergadura y de esta manera aprovechar las economías de escala. Bergara (2003) asocia esta posibilidad a la función básica de los intermediarios financieros, que es permitir la transformación de los activos de tres formas fundamentales.

En primer lugar, la transformación de la denominación consiste en convertir depósitos de montos reducidos en préstamos de grandes dimensiones, considerando la conveniencia de la denominación. En segundo lugar, la transformación de la maduración de depósitos que suelen ser de corto plazo a créditos típicamente de largo plazo; por último, la transformación de la calidad, tiene que ver con la mayor capacidad de un banco de diversificar su portafolio respecto a pequeños inversores, dado que cuenta con mejor información.

En general se considera que el sistema financiero incrementa la confianza del público sobre la inmediata disponibilidad de sus depósitos, aun cuando se trate de inversiones de largo plazo en proyectos productivos no líquidos (por ejemplo, títulos valores).

En otras palabras, permite la reducción del riesgo de liquidez y por ende estimula

la inversión. No obstante, la evidencia empírica indica que la contribución positiva sobre el crecimiento ha estado más vinculada al mejoramiento en la asignación de los recursos y al crecimiento de la productividad, que a la acumulación misma del capital (Beck, 2011).

El origen del sistema financiero está en actividades mercantiles (comercios y empresas) que con el tiempo se fueron especializando, por eso es que aún existen establecimientos mercantiles que ofrecen servicios muy similares a algunos de las instituciones del sistema financiero.

Parte importante de los estudios empíricos se ha concentrado en la identificación de aquellas características del sistema financiero que resultan más relevantes para explicar el crecimiento económico. De acuerdo con FitzGerald (2007) estas se resumen en:

- 1) Nivel de intermediación financiera que puede ser medido como la razón de activos financieros totales con respecto al PIB, o bien como la ratio de crédito bancario sobre el PIB.
- 2) Composición de dicha intermediación, relacionado con la madurez de la financiación disponible y el crecimiento de los mercados de capital y de los inversores institucionales como fondos de pensiones y compañías aseguradoras.
- 3) Eficiencia de dicha intermediación, calculada por la tasa de facturación del mercado de valores.
- 4) Características del sistema legal, en particular el grado de protección que se ofrece a accionistas y acreedores.

Respecto al nivel de intermediación, se considera que un sistema más desarrollado en este sentido, permite potenciar los diferentes canales para impactar el crecimiento, ofrecer mayor liquidez, favorecer la tasa de interés real, y por supuesto generar un mayor estímulo a la demanda agregada.

Por su parte, la madurez de los préstamos y las obligaciones afecta el grado en el que determinadas inversiones pueden ser explotadas. Un problema de los países

en desarrollo es la ausencia de un mercado interno de bonos del tesoro u obligaciones empresariales a largo plazo, que facilite la financiación de inversiones en infraestructuras públicas y grandes proyectos de modernización privados (FitzGerald, 2007).

El éxito en la eficiencia de la asignación financiera depende en gran medida de la capacidad para minimizar algunas imperfecciones del mercado emergente de capital, como pueden ser el riesgo moral o la selección adversa. Los problemas derivados de la información asimétrica impiden que los bancos calculen adecuadamente el riesgo asociado a sus préstamos por lo que, para compensar ese riesgo, suben los tipos de interés y pueden provocar un nivel de inversión inferior al óptimo. Algunas de estas imperfecciones pueden ser aliviadas mediante la supervisión de un ente público, si bien en ello tiene un papel preponderante el entorno legal e institucional (FitzGerald, 2007).

Una de las características esenciales que distingue a la economía de un país, es que en ella se encuentran interactuando unidades económicas superavitarias y deficitarias con recursos financieros. En las primeras, los ingresos corrientes exceden a los gastos corrientes; mientras que, en las segundas, los flujos de ingresos en determinados periodos no alcanzan para cubrir sus gastos corrientes incluidos sus necesidades de inversión y amortización de obligaciones (Álvarez, 2008).

Modigliani, Fabozzi y Ferri (1996) manifiestan que, en sentido general, el sistema financiero de un país está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es el de canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gastos con déficit. Su función se considera vital en las economías de los diferentes países al no coincidir, en general, los intereses de ahorradores e inversores.

Por su parte, la labor de intermediación que realizan las instituciones que conforman el sistema financiero, se considera vital en el proceso de transformación de los activos financieros primarios emitidos por las unidades

inversoras (con el objetivo de obtener fondos para incrementar sus activos reales) en activos financieros indirectos, más a tono con las preferencias y necesidades individuales.

El papel del sistema financiero no se reduce pues a la mera canalización de una cifra dada de ahorro hacia las distintas formas de inversión como señala Gala (1969) "Su mayor o menor perfección condiciona también el volumen de ahorro de la comunidad." En ocasión de la 61 Convención Bancaria Acapulco Estado de Guerrero, Ortiz (1998) señalaba respecto al papel que debe jugar el sistema financiero mexicano:

"Desde el punto de vista del ahorrador, el sistema financiero deberá ofrecer la seguridad, rendimiento y servicios necesarios para obtener de aquélla confianza que requiere la captación de un mayor ahorro por parte de los intermediarios financieros. Desde el punto de vista del usuario del crédito, el sistema financiero deberá ofrecer recursos crecientes a costos cada vez menores para el financiamiento de actividades rentables. Todo ello, en un marco de certidumbre jurídica en el que tanto el acreditante como el acreditado cumplan cabalmente con las obligaciones contraídas".

Esta autora coincide con el planteamiento Ortiz (1998), todo el sistema financiero debe cumplir una función esencial: garantizar una eficaz asignación de los recursos financieros. Esto significa que el sistema financiero debe proporcionar al sistema económico los recursos financieros que este necesita, apropiados no solo en su volumen, sino también en su naturaleza, plazos y costos. Asimismo, el sistema financiero debe contribuir al logro de la actividad financiera y permitir el desarrollo de una política monetaria activa por parte de la autoridad monetaria. La medida en que se cumplan ambas opciones será una muestra de su eficacia, teniendo en cuenta los movimientos de los mercados financieros.

#### **1.2 Los Mercados Financieros, clasificación y principales criterios.**

En el contexto global de cualquier economía, se encuentran unidades económicas con excesos y déficit temporales de recursos financieros. Las unidades

económicas con excesos temporales presentan un flujo de caja positivo como resultado de que sus ingresos son superiores a sus egresos en el período mientras que, en las unidades deficitarias temporalmente, los ingresos corrientes no cubren las necesidades de desembolso en determinado lapso de tiempo, por lo que ambas buscan el modo de contactar en aras de equilibrar sus balances monetarios y lograr mayor rentabilidad.

Ante esta necesidad surgen los mercados financieros, mecanismos mediante los cuales oferentes y demandantes de recursos, canalizan el ahorro hacia la inversión con la participación de intermediarios financieros que las ponen en contacto a través de activos financieros.

Los mercados financieros constituyen uno de los elementos que conforman el sistema financiero. Por mercado financiero se entiende el mecanismo o lugar a través del cual se produce un intercambio de activos financieros y se determinan sus precios. Ello no exige, en principio, la existencia de un espacio físico concreto en el que se realicen dichos intercambios. El contacto entre los agentes que operan en estos mercados puede realizarse por teléfono o por telex, por correo, mediante mecanismos de subasta y otros, (Modigliani; Fabozzi y Ferri, 1996).

No debe confundirse en la era moderna el mercado con el *lugar* donde se va a comprar físicamente un activo. El desarrollo de los canales de información, la informática y las comunicaciones, han hecho que desaparezca la correspondencia rígida entre mercado y lugar de encuentro para el comercio. En la actualidad, las computadoras y redes informáticas, enlazadas a nivel nacional e internacional, permiten a los agentes interactuar sin reunirse físicamente en un lugar. Así, los mercados financieros se identifican con los pasos, los procedimientos, el modo de actuación para comprar y vender activos financieros.

También es irrelevante si el precio se determina como consecuencia de una oferta o demanda conocida y puntual para cada tipo de activo. En ocasiones es el emisor el que fija el precio del activo o título que lanza al mercado, de acuerdo con las condiciones generales existentes en el mismo, y es el mercado, con una demanda

suficiente e insuficiente para dicho título, el que se encarga de señalar si el precio y demás condiciones de la oferta han sido apropiados (Modigliani; Fabozzi y Ferri, 1996).

De la definición anterior se desprenden las funciones principales que cumplen estos mercados: poner en contacto a los agentes que intervienen en los mismos; ser un mecanismo apropiado para la fijación del precio de los activos; propiciar liquidez a los activos, ya que en la medida en que se amplíe y desarrolle el mercado de un activo, se logrará una mayor facilidad para convertirlo el dinero sin pérdida; reducir los plazos y los costos de intermediación, al ser la vía adecuada para el rápido contacto entre los agentes que participan en dichos mercados.

En este sentido, en cuanto mejor se cumplan estas funciones, mayor será la eficiencia del mercado financiero. Como señala Kaufman (1978): "un mercado eficiente implica la ordenación del comercio de acuerdo con el precio, un bajo coste de la transferencia física, indagación e información y una amplia disponibilidad de ofertas de compra y venta a un precio cercano al precio corriente del mercado. Cuanto menores sean las comisiones de los corredores y las diferencias de los precios de compra y venta de los agentes mediadores, menores serán las fluctuaciones del precio entre una transacción y mayor el volumen de

comercio, más eficiente será un mercado determinado.

Un mercado perfecto es, en efecto, un mercado en el que existe una movilidad perfecta de los factores, los compradores y vendedores conocen todas las ofertas y demandas y demás condiciones del mercado, donde todos los agentes que lo deseen pueden participar libremente y donde los precios se fijan en función de la oferta y la demanda, sin intervenciones ajenas que desvirtúen su libre formación.

Se pueden resumir en cinco las características que, cumplimentadas en su máxima expresión, originan el grado de perfección del mercado financiero, estas son: amplitud, transparencia, libertad, profundidad, flexibilidad.

La amplitud del mercado está dada por el volumen de activos que en él se intercambian, por el nivel de satisfacción de las necesidades de los oferentes y

demandantes potenciales de fondos. Un mercado es más transparente cuanto mejor y más barata de obtener resulte la información a la que puedan acceder los agentes económicos que participan en él.

Por su parte, la libertad de un mercado financiero está determinada por la no existencia de limitaciones para el acceso a él, tanto como comprador como vendedor, por la no existencia de limitaciones para intercambiar activos en la cuantía deseada y por la no injerencia de las autoridades u otros agentes en la libre formación del precio de intercambio de dichos activos. Un mercado es más profundo cuanto mayor es el número de órdenes de compra y venta que existen para cada tipo de activo.

Esta última característica está estrechamente relacionada con la anterior, puesto que la libertad de acceso permite dotar de profundidad a un mercado, al ser mayor el número de agentes e intermediarios que pueden participar en el mismo y, por tanto, mayor número de órdenes de intercambio de activos.

En resumen y como señalan de forma acertada Trujillo y Cuervo – Arango (1985): “en igualdad de otras circunstancias, un mercado se vuelve más profundo, amplio y flexible cuanto más rápida y barata sea la información que del mismo reciben los agentes participantes y más rápida y fácilmente puedan estos actuar de acuerdo con la información recibida...”

Establecer una clasificación precisa de los mercados financieros no constituye una tarea fácil, dado que existen diversos puntos de vista. Según criterios de autores especializados (Cuervo, Calvo y Rodríguez, 2008), con los cuales coincide la autora de esta investigación, se admiten varias clasificaciones, aunque ninguna de ellas es excluyente, por ejemplo, los mercados financieros se pueden clasificar según la localización, tecnología, negociación y fases de negociación, según plazo de activos, según grado de intervención, estructura organizativa, y ámbito de aplicación. En principio, los mercados financieros, en su conjunto forman el llamado mercado de fondos prestables, el cual aparece fragmentado atendiendo a las características de los activos negociados.



Así pues, las características de los activos pueden servir como primer índice clasificador. Sin embargo, las condiciones en que se desenvuelven los propios mercados constituyen, a veces, un signo más identificativo de su naturaleza. Otra forma que pueden adoptar los mercados financieros según su funcionamiento son los de subasta, que se constituyen como una especie de mercados directos, son mercados dotados de mecanismos centralizados para la publicación de órdenes de compra y venta y, por tanto, el conocimiento de éstas es por todos los participantes a la vez. Estos participantes pueden ser agentes privados o públicos, empresas o particulares, intermediarios financieros o no, y acudir al mercado en nombre propio o en representación de terceros. Los mercados financieros de subasta más característicos y tradicionales son las Bolsas de Valores y las Bolsas de Productos Básicos (*commodities*).

Los mercados financieros pueden ser libres y regulados. Un mercado libre es aquel donde el volumen de los activos intercambiados y sus precios se fijan solamente como resultado del libre movimiento de la oferta y la demanda, mientras que en los mercados regulados se altera administrativamente el precio o la cantidad de los títulos negociados. Las autoridades pueden intervenir en los mercados regulados estableciendo limitaciones en los tipos de intereses (máximos, mínimos o únicos) u obligando a los intermediarios a cumplir ciertos coeficientes de inversión, que les obliguen a adquirir determinados activos financieros. De ahí radica la importancia del análisis de los principales criterios de los mercados financieros.

### **1.3 Las Instituciones financieras y los activos financieros**

Las instituciones financieras son aquellas instituciones cuya razón u objeto social es la compra, venta o administración de activos financieros (Borrás, 2013). Los intermediarios financieros o instituciones financieras canalizan los ahorros de diferentes personas en préstamos o inversiones. El proceso por medio del cual se acumulan los ahorros en las instituciones financieras y después se prestan o invierten, generalmente se llama intermediación. Muchas instituciones financieras

directa o indirectamente pagan a los ahorradores sobre fondos en depósito; otras ofrecen servicios por los cuales cobran a los depositantes.

Por ejemplo, los bancos comerciales imponen cargos de servicios sobre las cuentas corrientes, cobrando así, en forma indirecta a los depositantes de estas cuentas. Algunos intermediarios financieros aceptan ahorros y prestan este dinero a sus clientes, otros aceptan ahorros y después invierten los fondos en acciones y obligaciones, y aún hay otros que prestan e invierten dinero. En muchos casos un intermediario financiero debe operar dentro de ciertas restricciones legales que se imponen al tipo de préstamos y/o inversiones que se pueden hacer (Modigliani, Fabozzi y Ferri, 1996).

Además de los bancos comerciales, existen otros intermediarios financieros, como las sociedades inmobiliarias, los fondos de inversión mobiliaria, las compañías de seguros y los fondos de pensiones. Estas instituciones permiten que los pequeños ahorradores junten sus fondos y puedan diversificar sus ahorros en varias inversiones.

Los principales oferentes y demandantes de fondos son las personas naturales, las personas jurídicas (empresas) y el gobierno. Los ahorros de las personas naturales que se colocan en ciertas instituciones financieras les proporcionan gran parte de los fondos que prestan o invierten. Los ahorros individuales se pueden mantener en una cuenta corriente o de ahorros en un banco comercial, en cuentas de ahorros en una asociación de ahorros y crédito o en una unión de crédito.

Las personas actúan no solamente como proveedores de fondos para los intermediarios financieros, sino que también obtienen fondos en forma de préstamos de diferentes intermediarios. Se debe destacar que las personas ahorran más de lo que piden prestado y suministran así fondos para el uso de otros.

Las personas jurídicas (empresas) colocan también parte de sus fondos con intermediarios financieros, principalmente en cuentas corrientes con diferentes

bancos comerciales. Las empresas por lo general piden prestado más de lo que pueden ahorrar.

El gobierno mantiene depósitos en bancos comerciales de fondos temporalmente inactivos, tales como pagos de impuestos y pagos de seguro social. No obtiene préstamos directamente de estas instituciones financieras, pero obtiene el financiamiento necesario en los mercados financieros. Cuando se consideran los ahorros y los préstamos del gobierno en el mercado financiero, el gobierno, al igual que las empresas, es típicamente un prestatario puro de dinero.

Los Intermediarios Financieros son un conjunto de instituciones especializadas en la mediación entre los prestamistas y los prestatarios últimos de la economía.

La función básica de los intermediarios financieros es la de transformar los activos primarios en activos indirectos. La colocación, por parte de los intermediarios financieros, de sus pasivos indirectos en las carteras de los ahorradores últimos, les proporcionan los recursos que precisan para adquirir activos primarios sobre los prestatarios últimos.

Tipos de intermediarios financieros de las Instituciones Financieras de acuerdo con DelToro et al., (2006).

- Intermediarios financieros bancarios: Constituidos por el Banco Central y las entidades bancarias. Algunos de sus pasivos (billetes y depósitos a la vista) son pasivos monetarios, aceptados por el público como medio de pago y por tanto son dinero. Pueden generar recursos financieros, no se limitan a la mediación bancaria.
- Intermediarios financieros no bancarios: Sus pasivos no son dinero, su actividad es más mediadora. Pertenecen a este grupo las Cajas de ahorro, Cooperativas de crédito y Sociedades de préstamo. Captan recursos a través del ahorro, dando préstamos a mediano y largo plazo.
- Instituciones aseguradoras (Compañías de seguro): Acumulan importantes reservas a partir de las primas de los asegurados que invierten en obligaciones, acciones. Sus pasivos solo pueden ser convertidos en dinero

antes del momento previsto (jubilación, etc.) con pérdidas y grandes restricciones.

- Instituciones cuyos pasivos tienen un valor monetario y puede variar con frecuencia: Fondos y sociedades de inversión que colocan sus participaciones o acciones entre los pequeños ahorradores con el fin de obtener recursos para la adquisición de valores bursátiles, sobre todo acciones.

Los activos financieros son títulos emitidos por las unidades económicas, que constituyen un medio de mantener la riqueza para quienes los poseen y un pasivo para quienes los generan. Son instrumentos de transferencia de riesgo, siendo sus características distintivas fundamentales, la liquidez, el riesgo y la rentabilidad. Dos activos financieros de uso común son el crédito o préstamo y los depósitos, muy utilizados en los sistemas bancarios; de ahí la necesidad de su estudio.

#### **1.4 Características de los sistemas bancarios. Componentes de las políticas crediticias y el riesgo crediticio.**

El principal papel de un banco consiste en guardar fondos ajenos en forma de depósitos, operaciones denominadas de pasivo y que constituyen obligaciones con el público. Por la salvaguarda de estos fondos, los bancos cobran una serie de comisiones, que también se aplican a los distintos servicios que los bancos modernos ofrecen a sus clientes en un marco cada vez más competitivo: tarjetas de crédito, banca telefónica, banca remota, entre otros.

Sin embargo, puesto que el banco puede disponer del ahorro del depositante, remunera a este último mediante el pago de un interés. En primer lugar, los depósitos pueden materializarse en las cuentas corrientes: el cliente cede al banco unas determinadas cantidades para que este las guarde, pudiendo disponer de ellas en cualquier momento.

En segundo lugar, los bancos ofrecen cuentas de ahorro, que también son depósitos a la vista, es decir, que se puede disponer de ellos en cualquier momento. En tercer lugar, hay que mencionar las cuentas a plazo fijo, en las que no existe una libre disposición de fondos, sino que estos se recuperan a la fecha

de vencimiento, aunque, en la práctica, se puede disponer de estos fondos antes de la fecha prefijada, pero con una penalización (la remuneración del fondo es menor que en el caso de esperar a la fecha de vencimiento) En cuarto lugar, existen los denominados certificados de depósito, instrumentos financieros muy parecidos a los depósitos o cuentas a plazo fijo; la principal diferencia viene dada por cómo se documentan. Los certificados se realizan a través de un documento escrito intercambiable, es decir, cuya propiedad se puede transferir mediante endoso.

Los bancos, con estos fondos depositados, conceden créditos a otros clientes, cobrando a cambio de estas operaciones (denominadas de activo) otros tipos de interés. Estos préstamos pueden ser personales, hipotecarios o comerciales. La diferencia entre los intereses cobrados y los intereses pagados constituye la principal fuente de ingresos de los bancos.

La definición de bancos aceptada en esta investigación ha sido dada por el Centro Nacional de Superación Bancaria cubano (CNSB) como: "establecimientos financieros que acumulan los recursos monetarios ociosos y los otorga como crédito a las empresas que lo necesitan" (CNSB, 1997).

A partir de tales funciones se determinan las políticas crediticias a seguir que viabilicen la gestión de los diferentes actores económicos que puedan precisar estos servicios.

#### **1.4.1 Componentes de las políticas crediticias**

Las políticas crediticias definen el mercado objetivo y los productos y servicios financieros provistos para cada segmento de clientes. Además, especifican los criterios y parámetros concretos para la selección de los clientes, evaluación de clientes y finalmente la aprobación de cada uno de los productos crediticios ofrecidos a estos. Por lo tanto, tienen como objetivo controlar el riesgo crediticio: primero, excluyendo a aquellos clientes considerados muy riesgosos para los productos y servicios ofrecidos, y segundo, estableciendo parámetros y límites

para la asignación del crédito, manteniendo la calidad de la cartera conforme a las expectativas.

Las políticas crediticias deben definir las reglas de negocios que deben ser respetadas por la institución, tales como los criterios generales de elegibilidad, límites generales y de productos específicos para todas las actividades de crédito. La categoría crédito surge con el inicio de la producción mercantil como resultado del desarrollo del cambio y la aparición del dinero como medio de pago. En el capitalismo el crédito tiene la característica de desarrollar y potenciar las fuerzas productivas, al ser el vehículo que garantiza la incesante rotación y circulación del capital.

El crédito para países socialistas presenta un contenido diferente, ya que se utiliza en función de los intereses de la sociedad, sin dejar de ser una importante palanca económica, que refleja el conjunto de relaciones sociales de producción que surgen en el proceso de redistribución de los recursos temporalmente libres y que se redistribuyen bajo el principio de la recuperación.

El crédito, que etimológicamente proviene del latín *credere*, que significa creer, tener confianza, se puede definir como la confianza que el dador del mismo tiene en el cumplimiento de la promesa dada por otro.

Según Del Toro (2006), el crédito bancario o línea de crédito es la autorización que otorga el banco, mediante contrato a un cliente, de disponer, hasta un límite prefijado, de recursos financieros en un tiempo determinado, el cual podrá ser utilizado parcial o totalmente. Se utiliza para necesidades de circulantes y presenta gran operatividad.

En el presente trabajo se toma el concepto crédito o préstamo a los recursos financieros a la acción que el banco entrega a una unidad económica con déficit temporal de recursos, haciendo abstracción de que ambos activos financieros presentan diferencias substanciales en su modo de utilización, ya que: el crédito bancario es la autorización que otorga el Banco mediante contrato a un cliente, de disponer hasta una cierta cantidad de dinero en un tiempo determinado, el cual

podrá ser utilizado parcial o totalmente. Se utiliza para necesidades de recursos estables y presenta gran operatividad; mientras que el préstamo bancario, es el dinero concedido por el banco, igualmente bajo condiciones contractuales, por un tiempo determinado, el cual es tomado en su totalidad por el demandante. Se utiliza para cubrir necesidades financieras eventuales y requiere en cada caso la formalización de un contrato independiente.

Como quiera que ambos activos financieros se basen en los mismos principios, objetivos y requieren de un tratamiento similar en cuanto al análisis del solicitante, es que serán utilizados indistintamente en la propuesta.

El crédito cumple importantes funciones, como: acumulación y distribución de medios monetarios, creación de medios de circulación crediticios, obtención de interés y control de los recursos.

Al analizar las funciones del crédito se aprecia como reflejan su esencia, pues la función de acumulación garantiza las reservas para cumplir con la distribución, lo que moviliza los recursos que de otra forma estarían ociosos siendo el acto de otorgamiento el generador de medios de circulación de esta índole. Por otra parte, el pago de intereses constituye un instrumento económico eficaz para el uso eficiente de los recursos, que es a su vez el objetivo del control.

Los recursos para el otorgamiento de créditos provienen de medios temporalmente libres, tales como: fondos de reparación de las empresas, recursos acumulados en empresas para el pago del trabajo, plus-producto y parte del producto necesario acumulado en los bancos, recursos monetarios del presupuesto y parte del ingreso monetario de los trabajadores y la población en general, que se acumula en el sistema bancario bajo la forma de ahorros monetarios.

Los sujetos del crédito son las personas jurídicas y naturales en general. Las personas jurídicas son entidades que tienen personalidad independiente de sus propios dueños y que, poseyendo capital propio, tienen capacidad para ser sujetos de derechos y obligaciones. Pueden acceder al crédito las personas naturales

autorizadas a ejercer el trabajo por cuenta propia, BCC, 2011) (Decreto Ley 289, 2011).

Se definen como objetos de crédito los activos a los que se destina el financiamiento, de forma general estos se pueden dividir en créditos para capital de trabajo y para inversiones.

Los primeros incluyen las necesidades de recursos a corto plazo para la adquisición de materias primas, materiales, salarios, servicios, etc., que se pueden agrupar en el concepto "costos de producción y existencias"; mientras los segundos, cubren los requerimientos de financiamiento a mediano y largo plazo derivados de sus necesidades para ampliación y/o modernización de capacidades instaladas.

Es importante en este sentido la correcta definición del objeto de crédito, pues de esto depende la adecuada selección del tipo de crédito, operatividad, así como el tiempo de vigencia del mismo (Pupo, 2012).

**El crédito bancario cumple los siguientes objetivos:**

- Contribuir a garantizar la producción y su realización y al incremento de la acumulación de medios del estado, mediante el uso racional de los recursos monetarios temporalmente libres de las empresas, órganos, organismos y organizaciones del Presupuesto del Estado y la población, temporalmente ociosos en poder del banco.
- Estimular la utilización más racional de los activos fijos y circulantes y el ahorro en el gasto de los recursos materiales y monetarios.
- Estimular la aceleración del ciclo de rotación de las empresas.
- Coadyuvar a la reanimación e incremento de la producción con destino a la exportación, así como la sustitución de importaciones.
- Estimular el desarrollo de inversiones y garantizar la eficiencia en el proceso inversionista.



Las clasificaciones más comunes de los créditos bancarios entre otras son: según su forma de disponibilidad, según el plazo de amortización y según las garantías aportadas. Según su forma de disponibilidad pueden ser revolvente: permite al acreditado disponer del financiamiento aprobado y realizar liquidaciones parciales del saldo que le restituye su capacidad de endeudamiento dentro del plazo pactado, entre ellos está la línea de crédito y la línea de descuento de efectos; y no revolvente: este tipo de crédito permite al acreditado hacer disposiciones del mismo, hasta el monto autorizado, sin que tenga derecho a volver a disponer de él, aun cuando haya realizado liquidaciones anticipadas dentro del plazo establecido, Borrás (2013).

Según el plazo de amortización los créditos pueden ser a corto plazo: se clasifican dentro de este tipo, los créditos otorgados por un período menor o igual a un año; a mediano plazo: créditos cuyo período de vigencia es mayor que un año y menor que tres y a largo plazo: créditos por un período superior a tres años.

Según su garantía los créditos pueden ser genérico (o quirografario): se clasifican de este modo los créditos que solo exigen como garantías las que ofrece el sujeto de crédito de acuerdo con sus cualidades de solvencia moral y económica; o con garantía específica: este tipo de crédito está sujeto a la entrega de algún tipo de garantía personal o real.

El proceso de gestión de los financiamientos puede considerarse como un ciclo de actividades que se renueva constantemente. Al cancelar un crédito, los fondos liberados quedan disponibles para atender nuevas solicitudes. Aunque las operaciones de riesgo crediticio nacen al instante de su formalización, su gestación empieza cuando el cliente presenta la solicitud y terminan con la cancelación de las mismas (Borrás, 2012).

#### **1.4.2 El riesgo en las operaciones de financiamiento en la concesión de créditos.**

Los riesgos operacionales del financiamiento son consecuencia del posible incumplimiento de las obligaciones de reembolso por parte de los deudores o beneficiarios de los créditos y otros productos y servicios bancarios.

En las entidades de crédito, el concepto de riesgo aparece cuando esta asume mediante la intermediación, la responsabilidad de relacionar los flujos de recursos monetarios que representan la demanda, con las ofertas de estos, con lo que pueden ocurrir sucesos indeseados.

La asunción de un riesgo exige obtener algo a cambio. Ningún inversor asumirá riesgos solo por diversión. De aquí que en toda inversión exista una indisoluble relación directa entre riesgo y rentabilidad, por lo que, ante un mayor riesgo, se espera obtener a cambio mayor rentabilidad.

Las operaciones de los financiamientos otorgados por las sucursales bancarias se fundamentan en que el éxito de cualquier operación crediticia depende de si esta queda bien o mal realizada en todas y cada una de sus fases, y de tener presente que el riesgo del crédito se manifiesta desde que el cliente presenta su solicitud hasta que se recuperan los recursos otorgados. Esto se conoce en la práctica económica bancaria como ciclo de vida del riesgo crediticio.

Los factores de riesgo de mayor incidencia en una operación de financiamiento son el plazo o duración: en igualdad de otras condiciones, siempre es menos riesgosa aquella operación que ofrezca menor plazo, pues la incertidumbre aumenta en la medida en que el vencimiento se desplaza en el tiempo; el importe o volumen: la dimensión del financiamiento influye en dos maneras: en forma absoluta y en forma relativa. Cuanto mayor sea la operación de financiamiento, mayor riesgo implicará para la entidad de crédito; pero a la vez, cuanto mayor sea esta en relación con la dimensión de la entidad prestamista (y del prestatario), así como en relación al volumen total de sus deudas, mayor será el riesgo de la operación; y la modalidad, o tipo de financiamiento: las características del tipo de

financiamiento determinarán mayor o menor grado de riesgos, ya que las formas de recuperación, garantías y otros aspectos difieren de unos a otros. El análisis del riesgo crediticio de las empresas, visto desde los bancos, se proponen por Borrás, Martínez y Caraballo (1998); tres puntos de vista analíticos del riesgo crediticio: análisis cualitativo, análisis cuantitativo y análisis de garantías. Los autores consideran que estos mismos puntos de vista son aplicables al análisis de riesgo crediticio de las solicitudes de las personas naturales que ejercen el trabajo por cuenta propia, por cuanto su actividad puede evaluarse como micro o pequeñas empresas; la autora coincide con estos criterios. El análisis de riesgo debe comprender un análisis cualitativo y cuantitativo del solicitante, junto al análisis de las garantías, así como comprende también el análisis de otros factores y tipos de riesgo. Un esquema de análisis de riesgo, con todos sus elementos proponemos sea el siguiente:



**Gráfico 1.2 Esquema del análisis de riesgo. Fuente: Elaboración Propia**

Un aspecto básico del análisis de riesgo es la actualidad y calidad de este. En tal sentido debe considerarse que el análisis cualitativo contiene un fuerte componente subjetivo y que el análisis cuantitativo parte de información sobre todo del pasado, que puede extrapolarse al futuro. Las garantías, que representan cierta seguridad, no liberan al prestamista de algún riesgo, ya que recurrir a ellas no es deseable, pues acarrearán inconvenientes

legales, molestias administrativas, deterioro de las relaciones con los clientes, costos involucrados, etc.  
De aquí que el análisis de riesgo implica considerar todos los elementos antes mencionados en forma de un sistema integrado y debe concebirse como un proceso de acumulación de información que se inicia desde el momento en que el solicitante comienza sus relaciones como cliente del banco, y que en realidad no concluye nunca, pues el conocimiento de un sujeto que se transforma, se desarrolla y se enfrenta cada día a situaciones previstas o no, requiere su constante actualización y profundización.  
Los Comités de Crédito se crean para dilucidar de forma colegiada los aspectos financieros y comerciales de cada operación y responsabilizar las decisiones de forma solidaria entre los dirigentes implicados en las decisiones de riesgo.

#### **Modelos de evaluación de riesgo crediticio**

En el análisis del riesgo, los evaluadores intentan conocer de antemano la posibilidad de asumir pérdidas, la magnitud de ellas y el momento preciso en que pueden producirse. En la práctica internacional, durante el transcurso de los años, se han implementado diferentes modelos de evaluación de riesgos crediticios en las entidades bancarias, dentro de ellos, según criterios de varios autores (Checkley, 2003; Guzmán y Pérez, 2003; Ledesma y Sánchez 2007; Seiwald, 2007; Castillo y Pérez, 2008; Martínez y Ballón, 2009; Ruza y Curbera, 2010; Meneses y Macuacé, 2011; Borrás (2013), citados por Ramos y otros (2015) se distinguen los siguientes:

- Modelo relacional, es el modelo 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 del mismo. En la práctica se comparan las cifras del cliente con los movimientos que tiene en el banco. El factor determinante se concentra en el criterio y experiencia del analista. Se sostiene sobre la base de la información histórica. No se puede aplicar en clientes que no tienen relaciones con el banco.

- Modelo clásico de las 5 "C", consiste en un modelo cualitativo que analiza individualmente, para cada cliente, cinco aspectos esenciales: carácter, capacidad de pago, capital, colateral (garantías) y condiciones. Carácter: el análisis está dirigido a la valoración de la honestidad, moralidad, integridad del cliente y de su equipo de dirección, siendo el aspecto más importante del modelo. El conocimiento y confianza que tiene el banco con el cliente es el factor determinante para la asunción de riesgos. Capacidad de pagos: se intenta predecir las posibilidades objetivas que tendrá el cliente para generar fondos y honrar sus compromisos con el banco. La capacidad de pago del cliente es el elemento determinante en la decisión de asumir o no el riesgo. Patrimonio: el análisis del patrimonio se realiza hacia dos vertientes: por una parte, se valora la capacidad histórica de generar ingresos y soportar pérdidas, por otra, la posibilidad de servir de respaldo patrimonial del riesgo. Garantías: se valoran los activos que respaldan el reembolso del principal y el pago de los intereses. Condiciones: se evalúa el riesgo de la operación que se realiza. Las principales insuficiencias del modelo se concretan en que continúa siendo sumamente subjetivo, ignora la posición competitiva del cliente y la información contable no se considera relevante.
- Modelo económico-financiero. Este modelo constituye una evolución de los dos modelos anteriores. Tiene su base, fundamentalmente, en el análisis financiero y del entorno económico de la empresa. No se restringe al solo hecho de analizar los estados financieros, sino que incluye evaluaciones sectoriales comparativas, entrevistas con directivos de la empresa y elaboración de matrices DAFO, para intentar pronosticar su situación futura, piedra angular del riesgo crediticio. Es un modelo cualitativo y como tal, 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, profundidad del análisis que se realiza en él.

- Credit scoring es un modelo cuantitativo que intenta sistematizar y automatizar el manejo de las diferentes variables que se emplean, ponderándolas 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 del mismo. En los scoring para empresas existen diferentes modelos basados en los ratios de las empresas y su comparación sectorial. La selección de los más significativos se lleva a cabo a través del análisis discriminante multivariable, realizado sobre la información de empresas buenas y malas. Es válido agregar que la capacidad de predicción del modelo solo se limita a aquellos sectores con características similares a los de la muestra utilizada en la asignación de puntos a las variables.
- Las técnicas de *scoring* crediticio o sistema de puntuación comenzaron a aplicarse a partir de 1960 en los Estados Unidos para determinar, de forma automatizada, si los individuos solicitantes de créditos podrían ser sujetos de este, debido al gran volumen de solicitudes a procesar, especialmente de tarjetas de crédito, que hacían a las técnicas tradicionales de evaluación, basadas en la experiencia y conocimientos de los oficiales o gerentes de crédito, poco eficientes. En la actualidad su empleo se ha extendido por diversas regiones del mundo, propiciado, fundamentalmente, por el aumento de la morosidad, que ha conducido a una revisión de los métodos de análisis y admisión de operaciones, sustituyendo aquellos que se basan fundamentalmente en la experiencia de analistas y gestores, por métodos científicos u objetivos, que superan las limitaciones y el subjetivismo de los anteriores. Para llevar a cabo el cálculo del sistema de puntuación, se tienen en cuenta métodos estadísticos, basados en técnicas matemáticas, econométricas y de inteligencia artificial que utilizan principalmente variables asociadas al comportamiento de pagos

actual y pasado, y reflejan la idea de que el comportamiento pasado es el que mejor predice el comportamiento futuro.

Los *Rating* son sistemas que evalúan las variables que se consideran relevantes como descriptores de la morosidad, mediante métodos empíricos descriptores de la probabilidad de mora, con el fin de clasificar al cliente en una escala previamente definida a la que hay asociada diferentes comportamientos frente a la probabilidad de impago. Se recopila información sobre las empresas en función del riesgo del negocio en el que 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 modelización de estas variables obtienen una calificación, que generalmente expresan en letras (AAA, BB o CCC), y hacen un estudio sistemático de la evolución de la misma. El *Rating* constituye una calificación crediticia elaborada por agencias especializadas en análisis de este tipo, pero en nuestro país no existen.

#### **Conclusiones del capítulo**

1. En este capítulo se analizaron conceptos fundamentales relacionados con la gestión de la banca, los sistemas financieros y bancarios, los mercados financieros y las instituciones y activos financieros. Además, se especificó en los componentes de la política crediticia y los riesgos.
2. A los efectos de esta investigación se asumió el concepto de Borrás (2012) sobre el riesgo operacional del financiamiento como consecuencia del posible incumplimiento de las obligaciones de reembolso por parte de los deudores.
3. También se precisaron los diferentes modelos utilizados para la evaluación de los riesgos, teniendo en cuenta que los bancos para organizar su actividad comercial con seguridad y eficiencia deben mantener un proceso basado en análisis integrales de cada cliente para determinar el

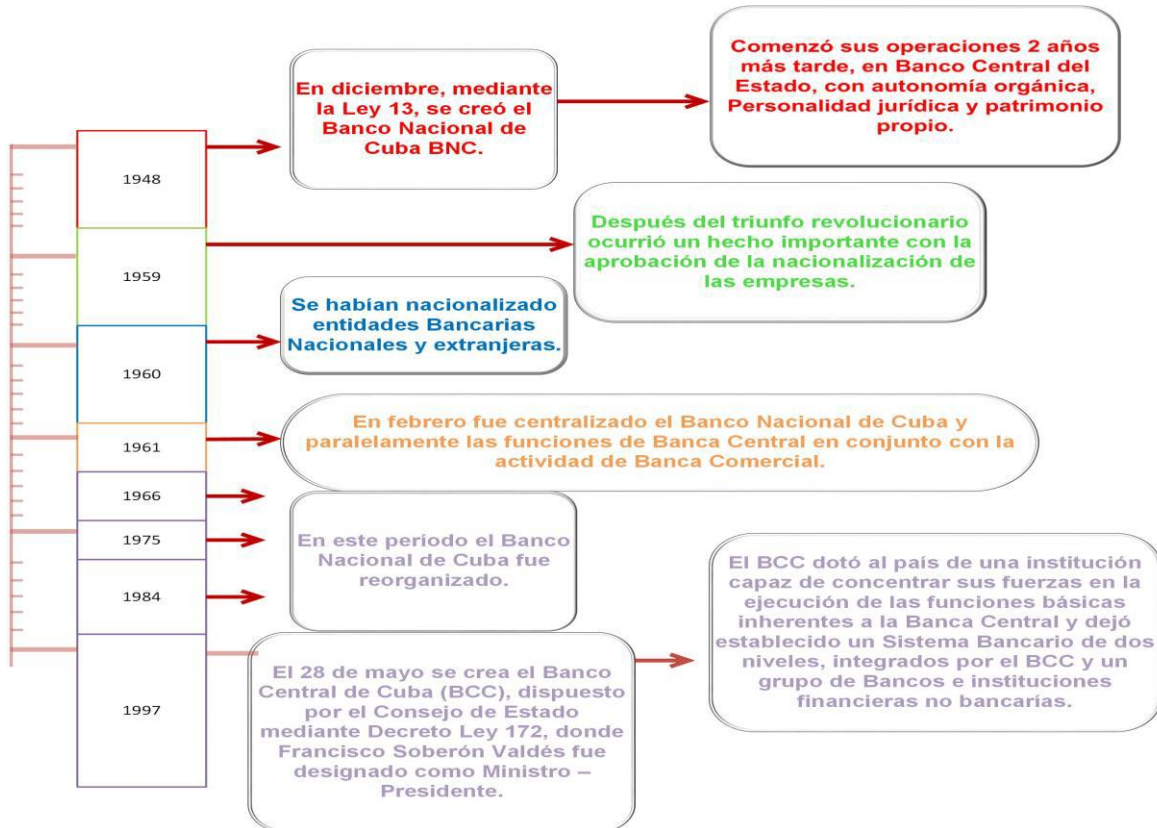
- otorgamiento de sus financiamientos y lograr un adecuado control de los riesgos.
4. Los autores consultados con los cuales coincidimos enfatizan la necesidad de identificar los riesgos, evaluar su grado, y aceptar y financiar operaciones que dejen un beneficio aceptable, para lograr que el proceso de concesión de créditos sea más seguro.



**CAPÍTULO II: EL SISTEMA BANCARIO Y LA CONCESIÓN DE CRÉDITOS EN CUBA.**

En este capítulo se analiza el objeto de estudio, teniendo en cuenta el sistema bancario cubano y el Banco Popular de Ahorro, la concesión de créditos a TCP y la caracterización de esta figura dentro del actual escenario económico en el país. También se propone un diseño metodológico para llevar a cabo la investigación.

**2.1 Evolución del sistema bancario cubano y el Banco Popular de Ahorro.**



**Gráfico 2.1 Proceso de transformación del sistema bancario cubano.**

**Fuente: (Palma, 2009).**

La actividad crediticia en Cuba se desarrolla en sus orígenes a través de comerciantes exportadores dependientes de casas matrices situadas en España, que entregaban créditos por la refacción de los gastos de alimentación, ropa, envases, utensilios y otras, a los productores agrícolas en el país.

La recuperación de estos préstamos se facilitaba, ya que estos comerciantes a su vez hacían funciones de almacenistas y vendedores de los productos agrícolas que se acopiaban. No obstante, a ello, exigían tasas de interés altas que llegaron a alcanzar un 30 % anual.

No es hasta la década de 1850 que se comienzan a crear los primeros bancos e instituciones de crédito en el país, que actuarán en un corto período, tratando de cubrir las necesidades de financiamiento y permitiendo el desarrollo de empresas. No obstante, a estos avances su evolución, y supervivencia quedó trunca, motivado por los métodos utilizados para la obtención de pasivos sin la debida base económica, lo que desencadenó en el país un proceso inflacionario, que unido a la difícil situación política y económica en ese período, hicieron que desaparecieran gran parte de ellos.

Con el nuevo siglo comienza para Cuba una nueva etapa histórica caracterizada por la subordinación del país a los intereses norteamericanos y la actuación de una serie de bancos extranjeros y nacionales, que se vinculaban en lo fundamental al financiamiento de la industria azucarera.

Es preciso señalar que antes del año 1920 predominaban en el país los bancos cubanos y posteriormente a esta fecha, el dominio le correspondió a la banca extranjera y en particular a la norteamericana. También en la esfera económica en el período se aumentaron notablemente las inversiones norteamericanas, llegando a dominar las tres cuartas partes de la producción azucarera, casi totalmente la minería y los servicios públicos.

Estas nuevas condiciones planteadas tuvieron una incidencia negativa en la estructura crediticia nacional, la cual se puso al servicio de la monoproducción azucarera y el comercio importador, lo que implicó un freno al desarrollo agrícola e industrial del país.

A continuación, se muestra la evolución de la estructura de los préstamos en la tabla 2.1, según su destino en millones de pesos durante los años de 1938 a 1948:

**Tabla No. 2.1 Evolución de la estructura de los préstamos. Fuente: (Pérez, y otros, 2013)**

Destinos	1938	1940	1942	1944	1946	1948
<b>Prést. Ind. Azucarera</b>	33,8	29,0	29,0	20,4	36,8	31,7
<b>Prést. Comerciales</b>	21,6	30,4	28,2	54,7	104,0	133,1
<b>Prést. s/valores</b>	6,9	4,3	8,0	5,9	12,8	17,9
<b>Hipotecarios Urbanos</b>	3,2	2,0	1,6	2,0	2,0	1,9
<b>Prést. Agrícola</b>	1,4	1,1	1,3	5,0	6,0	6,5
<b>Prést. Industriales</b>	0,5	0,2	-	-	0,2	4,1
<b>Totales</b>	67,4	67,0	68,1	88,0	161,8	195,2

El análisis de los datos anteriores corrobora cómo en el país se consolidaba la producción azucarera y las importaciones, asegurando la continuidad de la monoproducción y sentándose las bases para la dependencia del sector externo. Un aspecto de importancia a considerar en este contexto fue la creación del Banco Nacional de Cuba como Banco Central del Estado, mediante la Ley 13 del 23 de diciembre de 1948 con los siguientes objetivos: reforzar la solidez de los demás bancos y protegerlos contra los efectos de las fluctuaciones bruscas en la economía del país, adaptar la magnitud del crédito y de la circulación monetaria a las necesidades de la producción y el comercio, atenuar los efectos internos de las fluctuaciones del comercio exterior, mantener la estabilidad de la moneda y promover el fomento de la producción. No obstante, hasta el triunfo revolucionario, el Banco Nacional de Cuba respondía los intereses foráneos e individuales de la clase capitalista y no verdaderamente al desarrollo económico social del país. Cuba heredó del capitalismo una estructura económica deformada, de base agropecuaria atrasada, con un desarrollo industrial azucarero. De ahí que la política económica de la revolución se orientó a reorganizar y desarrollar la economía en aras de superar su deformación estructural; a desarrollar la industria nacional; a diversificar e incrementar la producción agropecuaria; a aumentar los rubros exportables y el volumen de las exportaciones; a sustituir importaciones y elevar progresivamente el nivel de vida del pueblo.

Después del proceso de nacionalización fue preciso concentrar en el Banco Nacional de Cuba las funciones de Banco Central, Banco de Inversiones, Banco de Operaciones Internacionales, Banco Comercial y Banco de Ahorro de la Población, y su política crediticia ha estado en función de dar respuesta a la política económica del país adaptándose a sus necesidades.

En el período comprendido desde la nacionalización hasta el año 1966 existieron en el país dos sistemas financieros:

- El sistema de autonomía económica de las empresas, conocido por sistema de "autofinanciamiento". Bajo este sistema trabajaron algunas empresas del Instituto Nacional de Reforma Agraria, del Ministerio de Comercio Exterior y del Instituto Nacional de la Pesca.
- El sistema de financiamiento presupuestario, dentro del que funcionaron las empresas nacionalizadas y confiscadas que se administraban bajo el Ministerio de Industrias o que se vinculaban a los restantes organismos. Este sistema fue concebido sobre la base de que todas estas empresas formaban parte de una entidad representante del estado y todas sus necesidades de recursos eran satisfechas por este y, por tanto, todos sus ingresos iban a las cuentas del estado.

En este período el Banco realizó un conjunto de transformaciones acorde con los cambios que iban sucediendo en el país y la concepción socialista que trascendió a todas las esferas y por supuesto al ámbito bancario, siendo la política crediticia, la de otorgar crédito a aquellas empresas estatales que no estaban acogidas al sistema de financiamiento presupuestario, así como a los pequeños agricultores y cooperativas.

Entre los años de 1966 a 1975 el crédito sufre una fuerte depresión, y se dirige esta actividad fundamentalmente a los pequeños agricultores. En este período se produce una significativa reducción de la circulación monetaria en el país, como resultado de los cambios operados en el sistema de dirección de la economía: se creó un sistema de registro económico que excluía las relaciones mercantiles

entre las entidades estatales, las asignaciones de materias primas, materiales y productos reflejados en los planes anuales se transferían entre entidades mediante una simple notificación interna.

De igual forma se hacía con la producción final, las finanzas fueron organizadas a través de la red bancaria, que administraba centralmente todo el sistema, las inversiones fueron realizadas en su mayoría por el estado cubano directamente, ya fueran por medio de recursos derivados de su ingreso neto, o bien por los obtenidos a través de créditos interestatales. Ambas fuentes se contabilizaban por separado y no se relacionaban con los recursos propios del Banco Nacional de Cuba.

A raíz de la celebración del Primer Congreso del Partido Comunista de Cuba, en 1975, teniendo en cuenta las nuevas directrices económicas y la gradual implantación del nuevo Sistema de Dirección y Planificación de la Economía, se hace necesario adecuar y reestructurar el Sistema Bancario y sus funciones. En materia crediticia se operan los siguientes cambios: el Banco Nacional de Cuba se constituye como centro de preparación del Plan de Crédito a corto plazo, sometiéndolo a la aprobación del Consejo de Ministros y se mantienen las relaciones crediticias con el sector cooperativo y los agricultores pequeños sobre la base del cumplimiento de los principios de reintegrabilidad y el de pago de intereses.

Para cumplir estos objetivos el banco comenzó la elaboración de planes de crédito de forma experimental en un pequeño grupo de 274 empresas, las cuales a partir de 1978 comenzaron a operar bajo los principios del Cálculo Económico, representando un 9% del total de empresas.

En 1979 se incorporaron el 60% de las empresas al sistema del cálculo económico, comenzando el crédito a jugar un papel relevante en la gestión económica de las mismas. Posteriormente el resto de las empresas se incorporaron a este sistema de gestión.

En el año 1978 el Banco Nacional de Cuba emite un documento rector de la actividad crediticia que norma el otorgamiento y control de los préstamos. Se establecieron dos métodos de concesión de los préstamos: el método según la rotación y el método según saldo o "de existencias". El método según la rotación fue utilizado por empresas con actividad industrial, comerciales y agropecuarias y consistió en el establecimiento de una cifra control (50% de la norma financiera) como límite para el otorgamiento de créditos por la "Cuenta Especial de Crédito", en la cual se registraba el movimiento completo de los medios de rotación de la empresa desde el momento del pago de las compras de valores materiales mercantiles hasta el cobro de la producción mercantil. El control bancario era ejercido a través de la verificación de respaldo material que se efectuaba una vez al mes. También se realizaba la "regulación de la deuda" con el fin de controlar el cumplimiento del plan de realización y la amortización oportuna del crédito otorgado, cobrándose los incumplimientos y destinándose los excesos a compensar incumplimientos futuros. El método según saldo o de existencias se concentró fundamentalmente en empresas constructoras, de transporte, comunicaciones, etc. y la esencia de este método fue el otorgamiento de préstamos por las existencias pagadas por encima de la norma financiera, para lo cual se dispuso el uso de Cuentas Simples de Crédito, separando cada uno de los objetos y estableciéndose límites de crédito como cifra máxima a conceder. El control era también dispuesto a partir de la verificación de respaldo material según el balance contable. Estos sistemas estuvieron vigentes hasta 1985 con pocas variaciones. A partir de estos años se efectúa el análisis sobre la rectificación de errores en la economía cubana donde se destaca una política de compras incorrecta, que se tradujo en un incremento injustificado de las existencias productivas y de los créditos vencidos, que determinaron en 1986 la introducción de cambios en el sistema crediticio vigente, acorde con los lineamientos emanados del Tercer Congreso del Partido Comunista de Cuba y tendientes a elevar el control bancario

en cuanto a acumulaciones innecesarias de existencias. Esta situación es resultante de las condiciones económicas del país, donde por una parte fluían los recursos procedentes del campo socialista en cantidades considerables, mientras que, en ocasiones el abastecimiento se retrasaba, lo que incidió en la conducta empresarial de incrementar los inventarios para garantizar el ciclo productivo. Existieron una serie de factores que incidieron en estos resultados, entre los que podemos enumerar: deficiente compatibilidad entre los planes materiales y financieros, deficiente normación de inventarios, dificultades en las relaciones mercantiles y el régimen de abastecimiento, contabilidad no confiable y los resultados de la empresa eran calificados por el cumplimiento del plan de producción, sin tener en cuenta los resultados financieros. Comienza entonces a utilizarse la Cuenta General de Crédito que elimina la cifra control y establece un límite de crédito, manteniéndose el control a través de la verificación del respaldo material. El objetivo de estos cambios fue introducir mayor rigurosidad en la planificación y otorgamiento del crédito, con el fin de eliminar la tendencia del incremento de los inventarios y simplificar los mecanismos operativos del sistema crediticio. Hasta los primeros años de la década del 90 se mantuvo la Cuenta General de Crédito, momento en que se introdujo un nuevo cambio en los mecanismos crediticios, generalizándose el uso de Cuentas Simples de Crédito para la contabilización de los préstamos otorgados. Se implementaron diferentes sistemas de crédito para la planificación y control de los mismos, siendo el factor común que los caracterizó el establecimiento de límites máximos, calculados a partir del nivel de actividad proyectado. Otro elemento que caracterizó estos sistemas de crédito, fue el insuficiente análisis de riesgos para el otorgamiento de los créditos, pues en sentido general las decisiones eran tomadas sobre la base de indicadores planificados y en algunos casos primaron criterios administrativos.

Desde el inicio de la década de los noventa del pasado siglo, el país estuvo sometido a una profunda crisis financiera motivada por tres aspectos esenciales (ver anexo I):

- Caída del campo socialista que de manera abrupta nos obliga a insertarnos en un nuevo mercado, si se tiene en cuenta que el 80 % de nuestras relaciones de comercio exterior se desarrollaban con estos países.
- Bloqueo norteamericano que se ha ido recrudeciendo con las leyes Torricelli y Helms-Burton, que impide el acceso a financiamiento externo de los organismos financieros internacionales y la normal canalización de la inversión hacia nuestro país como alternativa de financiamiento a la economía.
- Insuficiencia de los mecanismos económicos financieros internos utilizados que se reflejan en poco control de los recursos, deficiente organización de los procesos, baja productividad del trabajo y baja explotación de las capacidades instaladas, del cual resultó el llamado Proceso de Rectificación de Errores.

Toda esta situación trajo al país el descenso de los principales indicadores macroeconómicos, que tuvo su punto más crítico en el año 1993 y primer semestre de 1994, baste señalar algunas cifras a manera de ilustración de lo expresado:

- Al cierre de 1993 el PIB había descendido con relación a 1989 en un 34,8%.
- En 1993 el intercambio comercial fue un 27 % inferior a 1989.
- En 1993 solo fue posible explotar el 15 % de la capacidad industrial no azucarera por falta de los insumos necesarios.
- El déficit presupuestario aumentó 3,6 veces con relación a 1989.
- Incremento de la liquidez monetaria en 6 881,5 M M P de diciembre de 1989 a diciembre de 1993.

En la esfera crediticia toda esta situación se manifiesta en una sustancial disminución de la cartera de préstamos, en la que influyen, además de la caída de los niveles de producción, la entrega automática de subsidios por pérdidas reales al cierre de cada mes, devolución por parte del Ministerio de Finanzas y Precios



del 50 % de la norma financiera a las empresas de industria y comercio que hasta el momento se financiaban con créditos y la indisciplina de pago por parte de las empresas.

Todos estos factores determinaron el incremento de la liquidez empresarial que incidió en una fuerte depresión a los niveles de crédito, disminuyendo la participación de los mismos en la formación de los medios de rotación, que hasta el año 1989 sobrepasaba el 50% , a un 30% en 1992.

**Tabla No. 2.2 Ingresos empresariales en el primer quinquenio del 90 Fuente:**

**(Pérez, y otros, 2013)**

<b>Sector Estatal en MMP</b>	
<b>1990</b>	<b>9252,4</b>
<b>1991</b>	<b>6138,2</b>
<b>1992</b>	<b>5097,5</b>
<b>1993</b>	<b>4143,3</b>
<b>1994</b>	<b>2499,5</b>
<b>1995</b>	<b>2325,0</b>

El país, a lo largo de estos años, ha estado enfrascado en la implementación de una serie de medidas a fin de revertir la situación descrita, dentro de las que se pueden destacar por su incidencia en el sector empresarial: la apertura a la inversión extranjera, reajuste de las estructuras del comercio exterior, creación de sociedades mercantiles con capital público, cambios importantes al Sistema de Contabilidad, creación de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa en la agricultura (UBPC), realización de la reforma tributaria, cambios en la política de subsidios presupuestarios, redimensionamiento del sector empresarial, transformación en el sistema de gestión empresarial y la diversificación y modernización del sistema financiero.

En aras de buscar la coherencia necesaria con las transformaciones que se han ido operando en el país, el Sistema Bancario Nacional Amparado en el Decreto Ley No. 173 inició un proceso de reestructuración a fin de lograr desempeñar un papel activo en el proceso de crecimiento y consolidación, que ha sido acompañado de un intenso trabajo organizativo, de preparación y recalificación del

personal, de introducción de modernas técnicas de procesamiento de datos y de comunicaciones.

#### **2.1.1 Evolución y características del Banco Popular de Ahorro (BPA).**

Atendiendo a lo expresado anteriormente, el 18 de mayo de 1983 se crea el Banco Popular de Ahorro, institución financiera especializada, para impulsar el desarrollo del ahorro monetario de los trabajadores y la población en su conjunto, dirigir, ejecutar y controlar la aplicación de la política estatal y gubernamental en materia de créditos personales y otros servicios de cobros y pagos a la población.

El Banco Popular de Ahorro desde su creación y hasta 1997 tuvo, entre sus funciones principales: elaborar y proponer los planes de ahorro y créditos personales, así como dirigirlos y ejecutarlos una vez aprobados; dictar las resoluciones y reglamentos de los planes de ahorro y créditos a la población; realizar cobros y pagos a la población, a los órganos, organismos, unidades presupuestadas y empresas estatales, organizaciones sociales y de masas, asociaciones y cualesquiera otras entidades; ejecutar pagos a la población por indemnizaciones, jubilados de la Seguridad Social; comprar activos o cualquier otro concepto, por el que el estado resultara deudor; abrir cuentas de ahorro y a plazos fijo en divisas; efectuar operaciones de canje de divisas; representar al estado para transferir la propiedad de la vivienda; y planificar, organizar y administrar la red de sucursales y cajas de ahorro. Desarrolló todo un trabajo encaminado a estimular el ahorro en todos los sectores de la población, para lo cual estableció diferentes tipos de cuentas de ahorro, remuneradas mediante el pago de un interés por los recursos depositados.

Sin embargo, las transformaciones en la economía cubana en la década del 90 del pasado siglo, así como las que tuvieron lugar en el Sistema Bancario, requirieron transformaciones en las funciones, organización y estructuras del Banco Popular de Ahorro.

Es a tenor de estos cambios que se dicta la Resolución No.105 del 2 de abril de 1997 del BCC que le otorgó al Banco Popular de Ahorro una nueva licencia que

amplía sus objetivos y funciones, lo que le permitirá realizar todo tipo de operaciones bancarias. A continuación, exponemos los aspectos fundamentales de esta licencia:

- a) Captar, recibir y mantener dinero en efectivo, en depósito a la vista o a término.
- b) Conceder préstamos, líneas de crédito y financiamiento de todo tipo a corto, mediano y largo plazos.
- c) Solicitar y obtener préstamos y créditos a corto, mediano y largo plazos u otras formas de obligaciones o compromisos de dinero que resulten apropiados.
- d) Emitir, aceptar, endosar, avalar, descontar, comprar o vender y en general hacer todas las operaciones posibles con letras de cambio, pagarés, cheques, pólizas y otros documentos mercantiles negociables, así como de tramitar cartas de créditos y de garantía en todas sus modalidades.
- e) Obtener, recibir, y mantener depósitos de valores en custodia y administración.
- f) Ofrecer servicios de administración de bienes de toda clase, asesoría para operaciones financieras o negocios.
- g) Desarrollar operaciones de tesorería, compra y venta de monedas, de valores, factoraje, arrendamiento financiero y otras modalidades de financiamiento.
- h) Emitir y operar tarjetas de crédito, débito y cualesquiera otros medios avanzados de pagos.
- i) Suscribir acuerdos de cooperación y otras modalidades de asociación e integración económica con entidades nacionales y extranjeras.
- j) Actuar como corresponsal de bancos extranjeros y nacionales.
- k) Intervenir y participar en negocios y transacciones bancarias nacionales e internacionales legalmente autorizados.
- l) Desarrollar productos de seguros y actuar como Agentes de empresas y sociedades aseguradoras.

m) Realizar otras operaciones bancarias relacionadas con sus clientes que le permitan las leyes de la República de Cuba y las regulaciones del Banco Central de Cuba.

#### **2.1.2 EIBPA en el territorio de Matanzas.**

El Banco Popular de Ahorro cuenta con una extensa red de oficinas que alcanza casi todos los municipios del país. La red está compuesta por dos tipos de oficinas: Sucursales a las cuales se subordinan los Centros de Negocios y las Cajas de Ahorro respectivamente. Las sucursales realizan todo tipo de operaciones de ahorro con la población, otorgamiento y recuperación de créditos personales y brindan el servicio de cobros y pagos a la población. Además, brindan servicios a personas jurídicas, trabajadores por cuenta propia y pequeños agricultores, relacionados con la concesión de financiamientos, operaciones de cuentas corrientes y otros servicios como la banca remota y la domiciliación de nóminas. Las Cajas de Ahorro son unidades organizativas adscritas a las sucursales y se dedican a prestarlos mismos servicios que las sucursales.

En cada provincia funciona una Dirección Provincial del Banco Popular de Ahorro a la que se adscriben las sucursales y las cajas de ahorro. En la actualidad existe una oficina bancaria por cada 19200 habitantes, aunque este comportamiento no satisface las expectativas que demanda la población en materia de calidad y rapidez en los servicios que se prestan.

Por otra parte, es necesario destacar que el 86 % del personal del BPA posee nivel medio o superior de la enseñanza. Además, el 68,9 % de los trabajadores se encuentra entre 25 y 34 años de edad.

En Matanzas, el BPA cuenta con un total de 54 dependencias, distribuidas en 22 sucursales, 28 cajas de ahorro, dos áreas de negocio, un centro de formación bancaria y la dirección provincial.

Las sucursales y cajas de ahorro prestan servicio ininterrumpido, de 8 horas de lunes a viernes en el horario de 8.00 AM a 3.30PM, y 3 horas los sábados en el horario de 8.00 AM a 11 AM. La sucursal de Matanzas en la cabecera provincial,

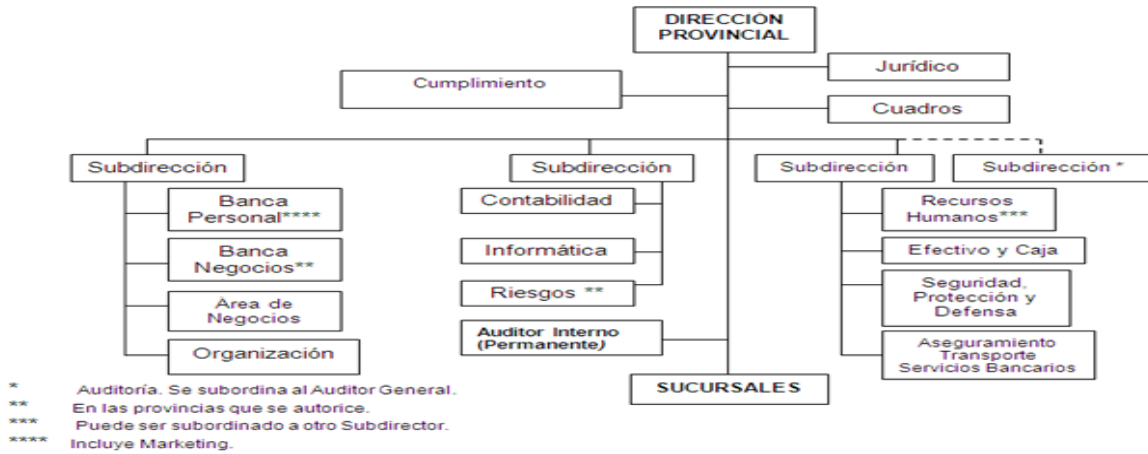
así como las sucursales de Varadero, Cárdenas, Colón, Jovellanos, Juan Gualberto y las Cajas de Ahorro de Playa, Pueblo Nuevo, Naranjal, Medio y América, El Fuerte y Santa Marta, tienen horario de servicio extendido de 8.00 AM hasta las 7.00 PM de lunes a sábado.

Existen en la provincia 109 cubículos de caja y 22 cajeros automáticos, 8 de ellos en el municipio de Matanzas, 12 en Cárdenas, 2 en Colón, que brindan servicio las 24 horas. Además, existen 41 Terminales de Punto de Ventas (TPV).

La plantilla cubierta es de 905 trabajadores, de los cuales el 37.17% tiene nivel superior y el 62.73% pertenece al nivel medio y medio superior. El promedio de edad es de 42 años. El 80% de la fuerza laboral está constituida por mujeres, contando con una integración política a las filas de la UJC del 8.62% y un 17.24% en las filas del PCC. Cuenta con un total de 17 cuadros, de los cuales el 94.12% posee nivel superior. La composición por categoría ocupacionales es de un 65.52% de técnicos, un 16.69% de dirigentes, un 1.88% de administrativos, un 12.93% de servicio y un 2.98% de operarios.

El consejo de dirección consta de cinco miembros: el director provincial, tres subdirectores y un secretario, los jefes de departamentos y los directores de sucursales, además del subdirector de auditoría y el secretario del núcleo son invitados permanentes.

La estructura organizativa de la dirección provincial del BPA en Matanzas está conformada por el director provincial como máximo dirigente; subordinados a él se encuentran cuatro subdirectores y 22 directores de sucursales, además de los departamentos provinciales de Cumplimiento, Jurídico y Cuadros. En la siguiente figura se muestra el organigrama de la entidad.



**Gráfico 2.2. Estructura organizativa del BPA en Matanzas. Fuente: Elaboración propia a partir de revisión documental.**

➤ **Resultados alcanzados al cierre de 2018.**

Al cierre de diciembre de 2018 el saldo de ahorro de la población sobrepasa los 1785.0 millones de pesos, con un costo por intereses pagados de 67 millones de pesos. La cartera de financiamiento de la banca corporativa, trabajadores por cuenta propia, otras formas de gestión estatal y créditos a la población asciende a 718.5 millones de pesos que generan ingresos por 33.5 millones de pesos. En la estructura de los activos productivos se pone de manifiesto que el 43.77% corresponden a créditos concedidos a la población, el 50.56% al sector empresarial, el 2.17% ha sido otorgado a TCP y el 3.49% a los pequeños agricultores.

Como parte de la planeación estratégica de la institución se definió la siguiente misión: "El Banco Popular de Ahorro es la entidad financiera del estado cubano con la mayor red de oficinas en el territorio nacional, para captar los recursos monetarios temporalmente libres de la población, así como conceder financiamiento tanto a personas naturales como jurídicas y prestar otros servicios bancarios, para satisfacer las necesidades económicas - financieras de la población, entidades estatales y a otras formas de gestión no estatal, tanto en

moneda nacional como en moneda libremente convertible, con alcance nacional e internacional y proyectado a garantizar la calidad del servicio, se inserta en amplios programas sociales y contribuye al desarrollo económico del país".

También se definió la visión: "El BPA pretende seguir consolidándose como la institución financiera preferida por la población cubana, con una cartera corporativa significativa como resultado de la eficiencia en el desempeño del negocio de la banca, con entidades nacionales y extranjeras. En un ambiente de estricto control interno y contabilidad confiable".

El Banco Popular de Ahorro requiere de todos sus trabajadores la práctica de importantes valores morales como son el respeto, la honestidad, la responsabilidad y la discreción.

Los objetivos estratégicos de la institución son los siguientes:

- Elevar la calidad de los servicios bancarios.
- Continuar las acciones relacionadas con el proceso de unificación monetaria y cambiaria.
- Promover la cultura del ahorro en la población, logrando una mayor captación de los recursos temporalmente libres, fundamentalmente en los mayores plazos.
- Elaborar y aplicar una política crediticia dirigida a brindar financiamiento a aquellas actividades que estimulen la producción nacional, que generen ingresos en divisas o sustituyen importaciones, así como otras que garanticen el desarrollo económico social.
- Lograr índices razonables de recuperación de los créditos otorgados a la población y otros sectores.
- Concluir el proceso de Perfeccionamiento Institucional contribuyendo con el desarrollo ordenado de la economía.
- Intensificar la lucha en la prevención y el enfrentamiento contra las indisciplinas, los hechos delictivos y manifestaciones de corrupción, movilizándolo a los colectivos de trabajadores con este fin.

- Garantizar el cumplimiento de las acciones sobre prevención y enfrentamiento de lavado de activos, financiamiento al terrorismo, la proliferación de armas y otras conductas de similar gravedad.
- Incrementar los niveles de utilidad del Banco Popular de Ahorro.
- Potenciar la actualización tecnológica de sistemas automatizados certificados y robustos, basados en una infraestructura informática eficiente, segura y con planes de contingencias actualizados.
- Alcanzar niveles superiores en la Gestión de los Recursos Humanos.

Estos aspectos condicionan el análisis de la concesión de créditos a los TCP.

## **2.2 La Concesión de créditos.**

El Banco otorga fondos mediante contrato a un cliente en un tiempo determinado, el cual podrá ser utilizado parcial o totalmente. Se utiliza para necesidades de recursos estables y representa gran operatividad. Para ello, en todos los casos deben concebirse las Normas para las Transacciones con Personas Naturales.

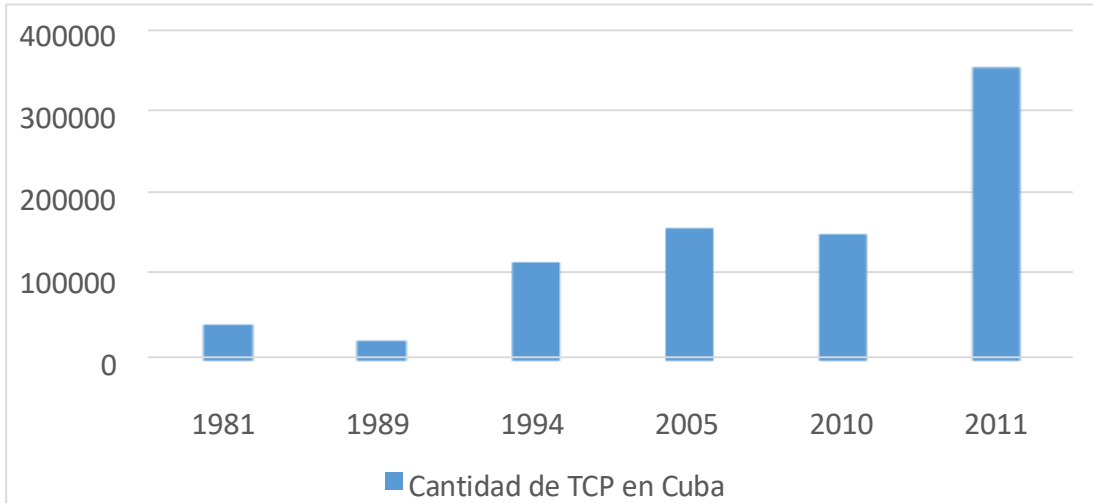
### **2.2.1. Evolución del Trabajo por Cuenta Propia.**

En 1975, con la introducción del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE), entre las medidas adoptadas se encuentra la autorización del trabajo por cuenta propia, legislado por el Decreto Ley 14/1978, en servicios tales como: peluqueros, sastres, jardineros, taxistas, fotógrafos, electricistas, carpinteros y mecánicos, junto a trabajos profesionales como dentistas, médicos, arquitectos e ingenieros graduados antes 1964. Según esa legislación, los trabajadores por cuenta propia o "cuentapropistas" podían establecer vínculos comerciales con entidades estatales.

En la segunda mitad de los 80, el SDPE expresa evidentes ineficiencias debido a diversos factores y se comienza el análisis evolutivo de "rectificación de errores y tendencias negativas". Como parte de las medidas tomadas, se restringe considerablemente el trabajo por cuenta propia, medida que fue necesario repensar con la intensificación del Período Especial, comportándose



irregularmente la cantidad de cuentapropistas durante estos años, como se muestra en el gráfico 2.3.



**Gráfico 2.3 Comportamiento del cuentapropismo en Cuba. Fuente: Elaboración propia.**

Con la llegada de los 90, y la intensificación del Periodo Especial, se hace patente la necesidad de ampliar el trabajo por cuenta propia. De hecho, el Decreto-Ley No. 141, emitido en la Gaceta Oficial No. 5 Extraordinaria de 8 de septiembre de 1993, ratificó el ejercicio e incluyó nuevas actividades. Sus ventajas fueron conocidas, dado que se produjo un impacto positivo en la oferta de bienes y servicios de consumo, especialmente alimentos y taxis particulares. Para algunas familias constituía una fuente de ingreso alternativa a los salarios y pensiones estatales y para el fisco, representaba un ingreso impositivo por intermedio de la Oficina Nacional de Administración Tributaria (ONAT). Pese a estos beneficios la estabilidad del trabajo por cuenta propia no fue sistemática; pasando por distintos momentos de suspensión de licencias otorgadas, descongelamientos y aperturas de nuevas emisiones. Las actividades autorizadas para el trabajo por cuenta propia inicialmente fueron 117, ampliadas en 19 más por la Resolución 3/1995 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS).

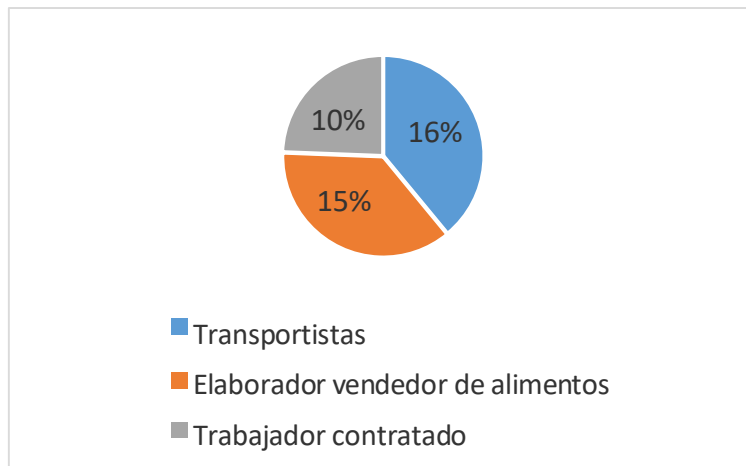
En consecuencia, con el reordenamiento económico y social del país, en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (2011), se aprueban los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, con el objetivo de garantizar la continuidad e irreversibilidad del Socialismo, el desarrollo económico del país y la elevación del nivel de vida de la población.

En ese empeño se insertan personas naturales cuando optan por el empleo no estatal, y se permite de hecho la existencia de microempresas o empresas privadas en general, al no limitarse el número de personas que pueden ser contratadas.

Orientados hacia la organización y seguimiento de esta forma de gestión no estatal se declaran 21 lineamientos en la Política Económica y Social del país.

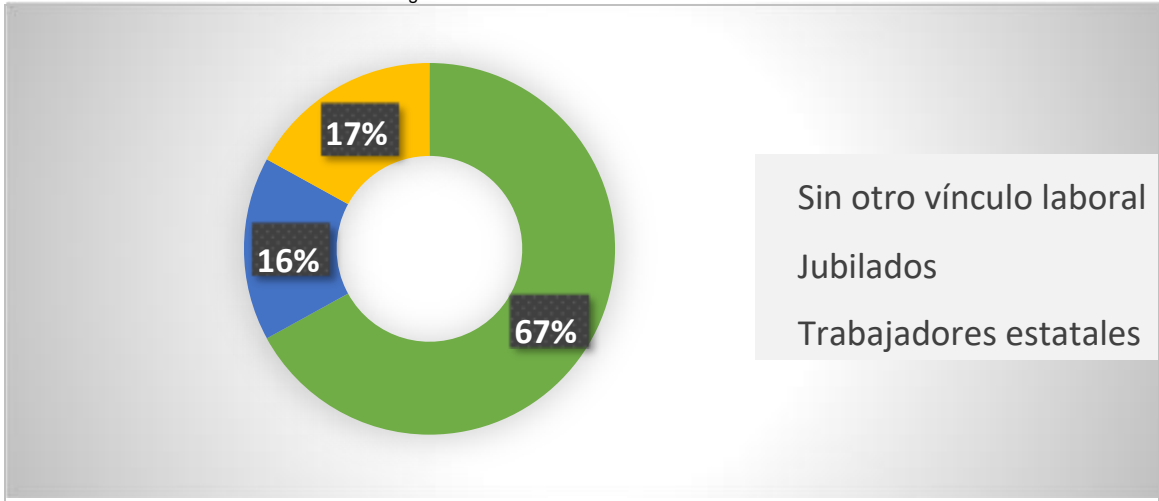
Con el objetivo de implementar la política aprobada por el Consejo de Ministros, de continuar ampliando y flexibilizando el trabajo por cuenta propia en el país se promulga el Reglamento para los TCP en Gaceta Oficial No. 029 Extraordinaria de 7 de septiembre de 2011.

El comportamiento de las licencias de trabajo por cuenta propia durante los últimos años desde su flexibilización a finales de octubre de 2010 ha sido hacia el crecimiento. En la actualidad más de medio millón de cubanos se emplean en este sector en distintas modalidades como se aprecia en el gráfico 2.4.



**G r á f i c o 2.4 A c t i v i d a d e s m á s r e p r e s e n t a t i v a s . F u e n t e : E l a b o r a c i ó n P r o p i a .**

Respecto a la composición, resulta interesante cómo el trabajo por cuenta propia se convirtió en una alternativa fundamental para un grupo de trabajadores que quedaron disponibles durante el proceso de reordenamiento laboral iniciado en 2010. Actualmente el mayor porcentaje de los integrantes no tiene otro vínculo laboral como se muestra en el gráfico 2.5.



**Gráfico 2.5: Composición de los trabajadores por cuenta propia. Fuente: Elaboración propia.**

A nivel nacional las actividades más financiadas en los últimos años en el Banco Popular de Ahorro son: paladares, elaborador vendedor de alimento en puntos fijos o de forma ambulatoria, transportistas, arrendadores de viviendas, artistas independientes, artesanos y carpinteros

#### **2.2.2 El Banco Popular de Ahorro como oferente de créditos a los Trabajadores por Cuenta Propia**

En el Decreto Ley 289 de 2011 sobre la Nueva Política Bancaria se promulgó la Resolución 99/11 del BCC que puso en vigor los financiamientos a personas naturales, entre los cuales se encuentran los financiamientos a TCP.

Son sujetos de este tipo de crédito todos los residentes permanentes en Cuba que dispongan de autorización para ejercer trabajos por cuenta propia y otras formas de gestión no estatal.

Los créditos se otorgan para financiar la compra de bienes, insumos y equipos y para cualquier otro fin que contribuya al adecuado funcionamiento de la actividad y pueden concederse para capital de trabajo e inversiones, en las modalidades de préstamo y líneas de crédito:

La evaluación de los financiamientos debe concebirse como un proceso de acumulación de información que se inicia desde el momento en que la persona autorizada a ejercer el Trabajo por Cuenta Propia comienza sus relaciones con el banco.

De solicitarse el crédito para la adquisición de bienes comercializados en pesos convertibles (CUC), su otorgamiento se hace considerando la tasa de cambio vigente para la compra de pesos convertibles por la población y se puede emitir un cheque de gerencia en CUC si el cliente así lo desea y éste sea aceptado por la entidad vendedora.

La fuente de amortización para el pago de estos créditos son principalmente los ingresos lícitos que obtengan las personas naturales sujetas a este procedimiento, proveniente de las actividades que se financian o cualquier otro ingreso que perciba.

Los importes y plazos de amortización del crédito se acuerdan entre el solicitante y el banco, son analizados y se aprueban por el Comité de Créditos, según el análisis de riesgos que se realice y la actividad a financiar, quedando recogidos en el contrato que se firme a efecto.

Las tasas de interés se aprueban por los Comités de Créditos y se aplican en los rangos definidos por el Comité de Política Monetaria del Banco Central de Cuba, las que están en correspondencia con las tasas de interés pasivas que se pagan a los titulares de cuentas de ahorro atendiendo a los plazos de sus depósitos.

La tasa de interés por mora, se aplica a las amortizaciones vencidas, pactadas en el cronograma de amortización y ésta no podrá exceder de un 4% por encima de la tasa de interés anual fijada en el contrato, como costo financiero de la operación.

### **2.2.2.1. Características y evolución de los trabajadores por cuenta propia (TCP) en Matanzas.**

En un análisis particular de la provincia de Matanzas se registra que al cierre de 2010 existían 9290 licencias otorgadas para trabajadores por cuenta propia, cifra que se incrementó en 22200 al cierre de 2011, para un total de 31490 empleados en dicho sector. Al cierre de diciembre de 2018 ejercen el trabajo por cuenta propia 59916 más respecto a la reapertura de esta actividad en el 2010, experimenta un crecimiento del 190.3 %. Son jóvenes el 51.6 %, mujeres el 16.3 %, simultanean con trabajo estatal un 19.3 % y jubilados el 12,8 %.

Las actividades más representativas y solicitadas son: elaborador vendedor de alimentos en paladares y cafeterías, arrendadores de espacios, habitaciones y viviendas, transportistas, fotógrafos, peluquerías, artesanos, artistas, servicios de construcción y reparación de inmuebles y carpintero. De ellas las más financiadas en los últimos años son: elaborador vendedor de alimentos en paladares y cafeterías, arrendadores de espacios, habitaciones y viviendas, transportistas, artesanos las cuales componen un mercado objetivo de 29685.

La participación del BPA en el mercado de TCP es baja, por lo que se requiere analizar las estructuras, los términos y las condiciones de las ofertas actuales. Constituye un gran reto insertar el uso del microcrédito para fomentar los pequeños empresarios y contribuir al desarrollo de la economía, la sociedad y al rendimiento de la propia institución financiera.

### **2.3 Manual de Procedimientos del Banco Popular de Ahorro para la concesión de créditos a TCP.**

Contiene las regulaciones de las instrucciones de procedimientos y circulares que rigen el proceso de concesión de créditos a TCP, que al igual que al resto de los sujetos de créditos se rigen por los principios del crédito en las condiciones de la economía cubana (ver anexo II)

#### **2.3.1. Normativas vigentes en el BPA sobre políticas crediticias a TCP.**

El otorgamiento de créditos bancarios a los TCP y a otras formas de gestión no estatal se realiza para contribuir con la adquisición de insumos y bienes que

favorezcan el desarrollo de este tipo de segmento. Los financiamientos pueden ser solicitados preferiblemente en la sucursal del municipio de residencia, según documento de identidad, aunque se puede valorar la posibilidad de que se realice la solicitud en la sucursal más cercana al lugar donde está ubicado el negocio. (No son objetos de financiamiento los trabajadores contratados). Para poder solicitar financiamientos, debe tener cumplidos 2 requisitos previos:

- Poseer la autorización para ejercer el Trabajo por Cuenta Propia u otra forma de Gestión No Estatal.
- No tener deudas atrasadas de cualquier tipo con el sistema bancario. (Se aclara que, en presencia de atrasos, el banco debe ser capaz de identificar una situación puntual que se le pueda presentar a un cliente, que puede ser resuelta, de otras, donde se manifiesta la indisciplina).

En el Banco Popular de Ahorro las normativas vigentes establecen un análisis cruzado de los posibles financiamientos a otorgar entre el área comercial y riesgo. En el caso de la primera las indicaciones figuran en el MIP grupo 234, subgrupo 30 y se analizan los siguientes aspectos:

1. El monto del financiamiento solicitado.
2. Posibles fuentes de amortización.
3. La capacidad de pago del solicitante.
4. Las garantías propuestas para asegurar el cumplimiento de las obligaciones.
5. La existencia y situación del pago de otras deudas y obligaciones contraídas.
6. El objeto del crédito.
7. La actividad económica del solicitante.
8. El mérito de la operación.
9. La factibilidad del negocio y otros aspectos que se requieran para asegurar la recuperación del monto prestado.

Si el resultado integral de la solicitud resulta satisfactorio se propone su aprobación al área de riesgos, y luego se discute en Comité de Crédito. Los plazos de amortización de los financiamientos se negocian con el cliente, teniendo en cuenta la propuesta del solicitante y atendiendo a los flujos de ingresos que se esperan del negocio. Las tasas de interés que se aplican son las establecidas mediante la Circular 1/2017 y están en dependencia del tiempo de vigencia del financiamiento, **(ver anexo III)**

Según se establece en el MIP para la concesión de los créditos se exige a los solicitantes la presentación de garantías, de acuerdo con las actualmente vigentes **(Ver anexo IV)**. Las solicitudes de crédito se responden en el período de tiempo mínimo posible y en ningún caso el tiempo de respuesta excederá de siete días hábiles, a partir del momento en que el solicitante entregue toda la documentación solicitada por el banco, cuando la aprobación sea facultad del Comité de Crédito de la sucursal; trece días hábiles, cuando la aprobación sea facultad del Comité de Crédito de la Dirección Provincial; y veinte días hábiles, cuando la aprobación sea facultad del Comité de Crédito de la Oficina Central.

De producirse algún incumplimiento en la fecha de los pagos pactados, se aplicará al deudor la tasa de interés por mora pactada en el contrato, sobre el importe de cada plazo pendiente, hasta que se regularice el pago de los adeudos.

#### **2.3.2 Valoración del análisis del riesgo crediticio que se realiza actualmente.**

En el Manual de Instrucciones y Procedimientos (MIP) grupo 237-Comité de Créditos (2019), se define como riesgo bancario la "Probabilidad de que los precios de los activos que se posean se muevan adversamente ante cambios en las variables macroeconómicas que los determinan. Riesgo que asume el Banco al financiar a terceros". Además define, el riesgo crediticio como: "una pérdida por la falta de pago de un acreditado o por el incumplimiento de la contraparte en una operación financiera", criterio también avalado por López (1995).

Este riesgo crediticio es administrado mediante una serie de políticas, límites y decisiones que se emplean para determinar el nivel y mezcla adecuada de riesgo

que una institución puede y debe asumir. Es a su vez, el intento sistemático de obtener cierto grado de protección para las instituciones hacia la exposición al riesgo, primero detectándolo, midiéndolo y después controlándolo, de manera que su objetivo principal no es eliminarlo completamente, sino manejarlo de manera óptima y acorde a los intereses de la institución, buscando siempre la salud financiera del negocio. En el Manual de Instrucciones y Procedimientos del Banco Popular de Ahorro (2019) se evalúan varios aspectos que inciden en el riesgo bancario ellos son:

- Finalidad o destino: la aplicación de los recursos en activos circulantes, o activos fijos; de la agricultura, o de la industria, etc., determinan diferentes grados de riesgo, pues las condiciones naturales y el carácter perecedero de los bienes pueden afectar el rendimiento de la inversión y la capacidad de cumplir los compromisos por parte del prestatario.
- Entorno económico: la situación de la economía en general, y de la rama de producción, en particular, influirán sobre el nivel de riesgo. En momentos de auge económico el riesgo disminuye, a diferencia de los periodos de crisis y depresión.
- Calidad del financiamiento: grado de estudio de la operación, de información, análisis y evaluación sobre el solicitante y seguimiento, expresado en el análisis adecuado de las operaciones, suficientemente documentadas, vinculación con el deudor, diversificación y baja concentración de riesgo con determinados deudores.
- Garantías: el nivel y calidad de las garantías complementarias que otorga el deudor, reforzando sus garantías personales, que reducen el nivel de incertidumbre en las operaciones.

La valoración del riesgo crediticio depende en gran medida de la información obtenida sobre el cliente, cuyas fuentes fundamentales, atendiendo a su procedencia, pueden clasificarse en:

- Información interna del Banco relativa al cliente.



- Información externa.
- Información facilitada por el cliente.

Las dos primeras suelen ser las más adecuadas y se obtienen con mayor rapidez y economía, siempre y cuando existan relaciones profundas y continuadas entre el cliente y el Banco. En caso contrario la información exterior cobrará mayor importancia (Borrás, 2012).

En el Banco Popular de Ahorro los analistas de riesgos analizan críticamente la propuesta del área comercial y asignan una puntuación a partir de los mismos criterios evaluados por los especialistas de Negocio, además clasifican el riesgo de acuerdo con a la matriz que se consolida en un reporte nombrado SERPEN, este que aparece en el (Ver Anexo V) y teniendo en cuenta los límites de aprobación vigentes (Ver anexo VI).

De manera general el análisis y aprobación de los financiamientos a los TCP es demorado porque la mayor parte del riesgo se determina manual, por lo cual se requiere profundizar y digitalizar los análisis cualitativos y cuantitativos para viabilizar el proceso.

#### **2.4 Diseño metodológico para el perfeccionamiento.**

Para atenuar las limitantes existentes en el manual de procedimientos es preciso realizar un análisis integral al proceso de otorgamiento de financiamientos a los TCP. Para llevarlo a cabo se diseñó el procedimiento metodológico que aparece en el gráfico 2.6.



**Gráfico 2.6. Diseño metodológico. Fuente: elaboración propia.**

Como se manifiesta en el gráfico 2.6, el procedimiento propuesto para el desarrollo de la investigación está compuesto por tres fases: diagnóstico inicial, rediseño de procedimiento vigente y presentación de resultados. Elementos que se describen a continuación.

**Fase 1: “Diagnóstico inicial”**

Esta fase consta de dos pasos: análisis de la situación problemática y análisis de procedimientos establecidos para entrega de créditos.

**Paso 1:**

- Analizar situación problemática.

Para determinar la situación problemática se realiza un análisis de cómo se ha ido comportando el otorgamiento de créditos a los TCP en el municipio de Matanzas, evidenciando una baja tasa de ocupación de este sector en el BPA, reflejada a través gráficos que ilustran las tendencias o patrones a lo largo del tiempo.

Con el propósito de conocer las causas que determinan esta situación se procede a la construcción de una encuesta dirigida a los trabajadores por cuenta propia.

A los efectos de esta investigación se eligió la encuesta (**Ver anexo VII**) por ser un método muy útil, sencillo y dinámico para la recogida y tabulación de la información, además de permitir contrastar el criterio de más implicados con un

costo mínimo de tiempo.

Para el cálculo de la muestra se tuvo en cuenta el método de muestreo aleatorio simple de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * K^2 * P * Q}{e^2 (N - 1) + K^2 * P * Q}$$

Donde:

N: tamaño de la población (8256), k: nivel de confianza (95%)

p: probabilidad de éxito (0.5)

q: probabilidad de fracaso (0.5)

e: Error de la investigación (5%)

n: números de encuestas a realizar (256)

En la encuesta, una primera parte está dedicada a obtener los datos generales del TCP en cuanto a su edad, sexo, la actividad que realiza, los años de experiencia en la actividad, dónde la desempeña y si realiza otras actividades. El resto de las interrogantes tiene como fin conocer si el encuestado conoce:

- Los servicios de cuenta corriente y créditos bancarios que ofrece el banco y por qué vía los conoció
- Utiliza el servicio de cuenta corriente y qué operaciones realiza por medio de la ella, y en caso de que no utilice este servicio, conocer por qué.
- Si ha solicitado crédito al banco y si le fue otorgado, ya sea de forma total o parcial, y en caso de que le fuera denegado, saber la causa.
- Las causas por las que el TCP no ha solicitado crédito, y en caso de estar interesado, pero no haberlo solicitado considerar que no cumple las condiciones que solicita el banco, conocer cuáles son esas condiciones.
- Las opiniones y sugerencias de los encuestados que puedan ser tenidas en cuenta para mejorar los servicios.

Para validar la encuesta se aplica una prueba piloto al 10 % de la muestra

(Hernández, 1997) y se utiliza el Alpha de Cronbach y R<sup>2</sup>. En ambos casos los valores obtenidos superan el 0.7 establecido por la literatura (Zabala, 2011) (Ver Anexo VIII).

En el análisis de las causas que inciden en el otorgamiento de créditos, se utilizan dos técnicas: Diagrama de Pareto y Método de Ishikawa. El Diagrama de Pareto es una herramienta que se utiliza para priorizar los problemas o las causas que los genera. El nombre de Pareto fue dado por el Dr. Juran en honor del economista italiano Wilfredo Pareto (1848-1923), que en el año 1886 mediante una investigación económica determinó que sus observaciones respondían a determinada regularidad estadística.

En el terreno de la Calidad Juran (s/r) aplicó este concepto, obteniéndose lo que hoy se conoce como la Regla 80/20. Según este concepto, si se tiene un problema con muchas causas, podemos decir que el "20% de las causas resuelven el 80% del problema y el 80% de las causas solo resuelven el 20% de los problemas.

No fue hasta 1951 que Dickie (s/r), basándose en esta formulación general de Pareto, dio a conocer su aplicación mediante la publicación de un artículo denominado "Análisis ABC de existencias" donde se presentaba un método para clasificar las existencias, facilitando el control selectivo de estas y elevando la eficiencia del sistema de control de inventario.

El Pareto contribuyó en esta investigación a determinar las causas fundamentales. Posteriormente se utiliza el Método de Ishikawa o espina de pescado para diseccionar el tema a partir de causas y subcausas. Es una herramienta efectiva para estudiar procesos y situaciones, y para desarrollar un plan de recolección de datos. La naturaleza gráfica del Diagrama permite organizar grandes cantidades de información sobre el problema y determinar exactamente las posibles y principales causas (Sociedad latinoamericana para la Calidad, 2000).

En este paso se define el problema científico, los objetivos y variables que se analizarán en la investigación, aspectos que se enuncian en la introducción del presente trabajo.

**Paso 2:** Análisis de los procedimientos establecidos para la entrega de créditos.

Para determinar cómo funciona el proceso de otorgamiento de financiamientos de TCP se realiza un Diagrama As-Is, que no es más que es un esquema que

muestra el flujo de cualquier proceso con símbolos de inicio y fin, decisiones y resultados. Este método permite determinar la organización del proceso y los actores que intervienen en él. Para determinar las posibilidades de mejora de dicho proceso se utiliza el análisis operacional con el propósito de identificar las operaciones que pueden ser mejoradas al combinarse o reorganizarse su posición en el flujo.

### **Fase 2 Rediseño de procedimiento vigente.**

#### **Paso 1:** Rediseñar sistema de evaluación.

Para determinar las variables se tuvo en cuenta el método bibliográfico sustentado por estudios dirigidos por Borrás (2012). La bibliografía consta de elementos de que se pueden ajustar a los TCP. Además, para viabilizar los procesos se propone digitalizar y diversificar las vías de acceso para la solicitud y análisis de financiamientos a los TCP y Otras Formas de Gestión No Estatal.

Para rediseñar el flujo de proceso se utiliza el diagrama As-Is, se tendrá en cuenta el orden de las operaciones para la implementación en el MIP, que se visualizará a través del método gráfico.

#### **Fase 3 Presentación de resultados.**

Redactar Informe teniendo en cuenta los resultados de todas las técnicas y herramientas aplicadas. Posteriormente presentarlo al Consejo de Dirección para que la aprobación de la propuesta de rediseño y luego enviarlo a la Oficina Central para su evaluación final.

Por último, presentar al evento de eficiencia bancaria para que sea aprobada por nuestro organismo superior (BCC) y replicada a nivel nacional a todas las redes de sucursales.

#### **Conclusiones del capítulo**

1. En este capítulo se precisa que el BPA tiene como funciones principales estimular el ahorro en la población y el otorgamiento de financiamientos. Se analiza el MIP vigente para la concesión de créditos a TCP.
2. Se determinan las limitantes, y se propone un rediseño al MIP para estimular y ampliar la concesión de créditos a este segmento de cliente.

### **CAPÍTULO III: PROPUESTA DE MODIFICACIONES AL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA CONCESIÓN DE CRÉDITOS A TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA (TCP)**

En este capítulo se presentan los resultados de la aplicación de las modificaciones al Manual de Procedimiento para el BPA. Para ello se despliega el diseño metodológico para el perfeccionamiento del procedimiento en cada una de sus fases y aplicando las herramientas estadísticas y de gestión; con el propósito de demostrar que las modificaciones propuestas logran obtener una evaluación automática del riesgo y visualizar el otorgamiento de financiamiento a TCP.

#### **3.1 Aplicación del diseño metodológico para el perfeccionamiento del Manual de Instrucciones y Procedimiento.**

##### **FASE 1 DIAGNÓSTICO INICIAL**

**Paso 1:** Análisis de la situación problemática.

##### Diagnóstico sobre la concesión de créditos:

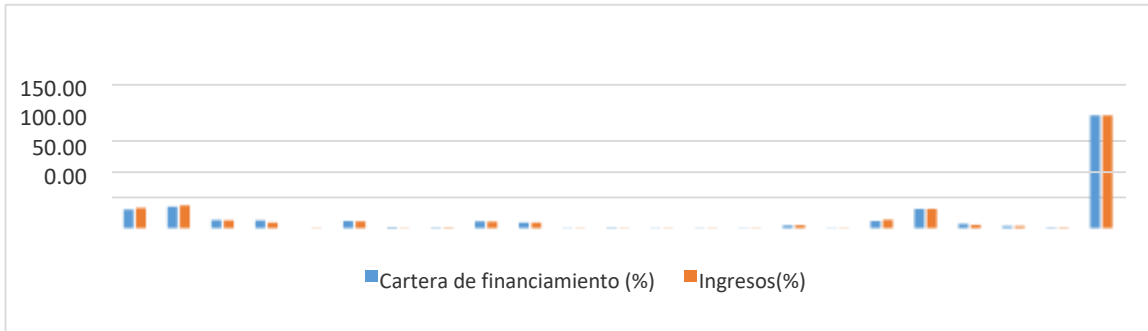
En el diagnóstico realizado se evidenció que a siete años de la implementación de la nueva política bancaria solo se han otorgado 654 créditos, en los cuales se han manifestados créditos vencidos, ascendentes a 150.6MP, lo que trae consigo que el índice de morosidad se encuentre a 0.54% del 1% previsto a obtener en los objetivos de trabajo, lo que denota que se determinó superficialmente el riesgo crediticio o no se le ha dado un seguimiento estable a la utilización del financiamiento y desarrollo del negocio.

Haciendo una valoración de los deudores que durante el segundo semestre de 2018 han incumplido sus obligaciones de pago y sus deudas han estado vencidas, se aprecia que el tipo de actividad que desempeñan es variado, encontrándose casos de modista o sastre, elaborador Vendedor de alimentos y bebidas, productor vendedor de artículos religiosos y vendedor de animales para estos fines, cafetería de alimentos ligeros, carretillero, comprador Vendedor de discos, artista independiente, reparación, mantenimiento y construcción de inmuebles y reparador- vendedor de artículos de alfarería con fines constructivos. Además de

las garantías aportadas el 81.8% de los deudores aportaron como garantía fiadores solidarios, cesión de ingresos futuros y la prenda de vehículo automotor. La apreciación de la autora, según comportamiento real de la cartera de clientes del BPA en la provincia Matanzas es que, el riesgo crediticio está formado por el riesgo de insolvencia y el riesgo de liquidez, estos cuando no se administran correctamente provocan reiteradas renegociaciones y/o reestructuraciones. Entre las causas más comunes de insolvencia en el sector de los TCP se encuentran la ineficiencia productiva, la falta de aseguramientos, la escasez de fuerza de trabajo calificada, falta de información de mercado, poco dominio sobre sistemas contables, limitada capacidad de respuesta a cambios en el entorno y poca utilización de herramientas gerenciales modernas. Aunque las operaciones de riesgo crediticio nacen en el instante de su formalización, su gestación empieza cuando el cliente presenta la solicitud y termina en la cancelación de las mismas: Por este motivo puede considerarse las siguientes etapas de este proceso: Solicitud, análisis de riesgo crediticio, aprobación, negociación de términos o denegación de la solicitud, formalización, seguimiento y recuperación y cancelación (Borrás, 2012).

Durante los tres primeros años de puesta en vigor la Nueva Política Bancaria (NPB), fue muy limitada la concesión de créditos a trabajadores por cuenta propia. El BPA en Matanzas, hasta diciembre de 2014 solo había concedido 37, de ellos 10 se concertaron en el municipio de Matanzas. De ahí que fuera necesario incentivar la solicitud de financiamientos. Por ello el BPA puso en práctica a partir de esta fecha un proceso de flexibilización en cuanto a las exigencias para acceder a los créditos y se tomaron medidas organizativas para acercar y mejorar el acceso de los TCP a los servicios bancarios. Como resultado de dichas flexibilizaciones, se inició un despegue en la concesión de créditos, con un ritmo creciente en la cartera de financiamientos de más de un millón de pesos mensuales, alcanzando al cierre del 2016 un monto de la cartera

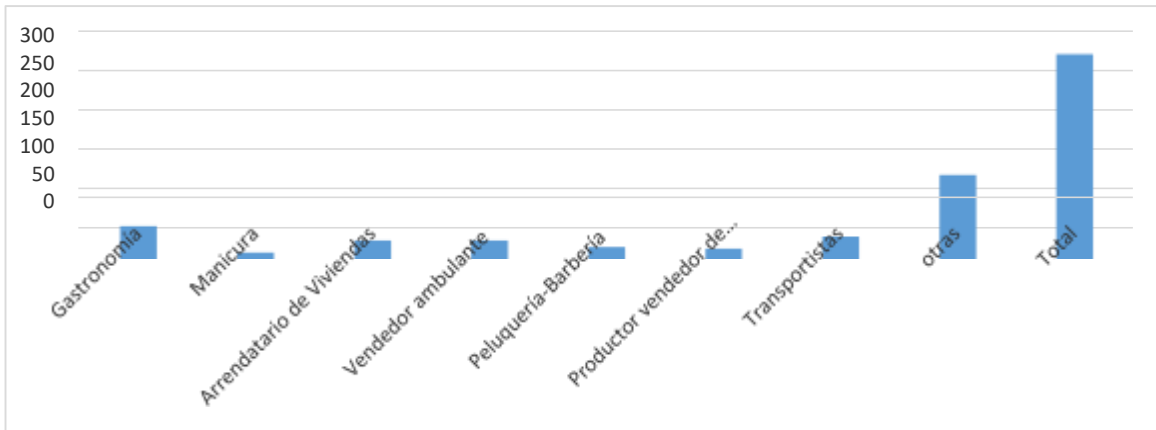
vigente de 15.6 MMP, donde el mayor porcentaje de los créditos concedidos se contrató a largo plazo, con períodos de vencimiento de hasta 5 años. Así mismo en el 2018 hubo un aumento de 12.0 MMP con respecto al año 2016. En la gráfica 3.1 se muestran los resultados obtenidos al cierre de diciembre de 2018 en cuanto a saldos e ingresos generados en cada una de las sucursales de la provincia de Matanzas.



**Gráfico 3.1 Cartera de financiamientos aprobados e ingresos recibidos en los TCP, por sucursales. Fuente: Elaboración propia.**  
 Se puede concluir que con la aplicación de las medidas de flexibilización, organizativas y de gestión adoptadas, se ha logrado un ritmo creciente de captación de clientes para la concesión de financiamientos en este segmento de mercado; pero, a siete años de aplicación del Decreto Ley 289, aún resulta insuficiente la cantidad e importe de los financiamientos otorgados, al haberse financiado solo al 42.2% del total de los objetivos de 2018 de 375 de trabajadores inscritos en la provincia de Matanzas. Ante esta situación de muy bajo acceso de los cuentapropistas a las posibilidades de créditos que concedían los bancos, en diciembre de 2018 se aplicó una encuesta y se realizaron intercambios con integrantes de este sector para conocer sus dudas, inquietudes, preocupaciones y criterios que permitieran adecuar las políticas a sus necesidades.



La encuesta fue diseñada por la Dirección de Marketing de la Oficina Central del BPA. Se aplicó a una muestra compuesta por 256 TCP del municipio Matanzas, que representan el 3.10% del total de trabajadores inscriptos en esa fecha. Los mayores porcentajes se corresponden con las siguientes actividades, como se muestra en el gráfico 3.2.



**Gráfico 3.2, Actividades que desempeñan los TCP encuestados, así como las más financiadas. Fuente: Elaboración propia.**

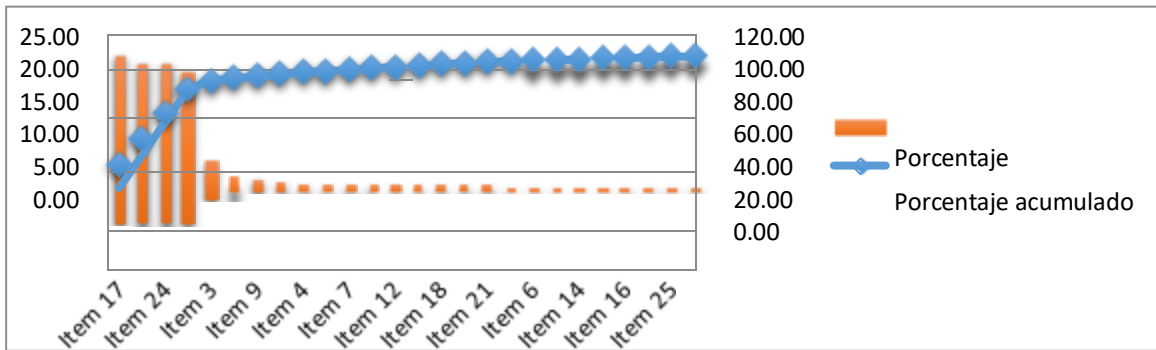
De ellos, el 61.9% tiene entre 5 y 10 años de experiencia ejerciendo la actividad, el 27,7% no supera los 5 años, mientras el 10,4% rebasa los 10 años. El mayor número de TCP encuestados realiza la actividad por cuenta propia en su domicilio, representado por un 40.2%, seguido por los que laboran en locales arrendados, que representan el 26.6%. Una menor parte, el 24.2% realizan la actividad de forma ambulatoria y un 9.0% en otras formas.

La mayor parte de los encuestados desconocen los productos y servicios que oferta el banco. De manera general el 91% no tiene abierta la cuenta corriente y el 9% la tiene abierta pero no explota todos los instrumentos de pagos, el medio de pago más utilizado es el efectivo.

De igual manera tampoco se conocen los beneficios del financiamiento bancario, los resultados de la encuesta arrojan que solo el 5.1% ha solicitado fondos para invertir en el negocio, equivalentes a 13 clientes y de ellos, hubo una solicitud

denegada cuya causa fue presentar morosidad en créditos anteriores. Además, manifiestan que no pueden solicitar la cantidad que realmente necesitan porque no pueden aportar las garantías que el banco exige. De manera general los TCP que nunca han solicitado crédito manifiestan que no sabe cómo solicitarlo (11 %), el 40% considera que no lo necesita para su negocio, el 1.2 % asegura tener otras fuentes de financiamiento, el 24.3% lo ve útil pero no quiere endeudarse y el 23.1% está interesado, pero ve difíciles las exigencias del banco en cuanto a insuficientes garantías, intereses muy elevados, y/o otras difíciles de cumplir.

De los temas encuestados los clientes enunciaron una serie de motivos por los cuales no acceden a los servicios bancarios (**Ver anexo IX**). Aspectos que se tuvieron en cuenta para realizar el análisis de Pareto que aparece en el gráfico 3.3.



**Gráfico 3.3: Diagrama de Pareto. Principales causas que inciden en el otorgamiento de financiamientos de TCP. Fuente: Elaboración propia.**

De forma general, el sector por cuenta propia en la provincia Matanzas no posee toda la información acerca de las características del sistema tributario, desconoce las técnicas de evaluación de proyectos de inversión, falta de *know-how* administrativo y técnico, falta de información de mercado, escasos conocimientos sobre técnicas de mercadotecnia, tiene poco conocimiento sobre los productos y servicios bancarios que se ofrecen y poco dominio sobre sistemas contables.

A partir del Pareto aplicado se sintetizan las principales causas de la siguiente forma: insuficiente capacitación del personal, insuficiente gestión comercial, insuficiente conocimiento de los clientes y bajo nivel de desarrollo del sector cuentapropista. Para analizar los factores que inciden en las principales causas de la baja tasa de otorgamiento de créditos se utiliza el diagrama Ishikawa como se aprecia en el gráfico 3.4.

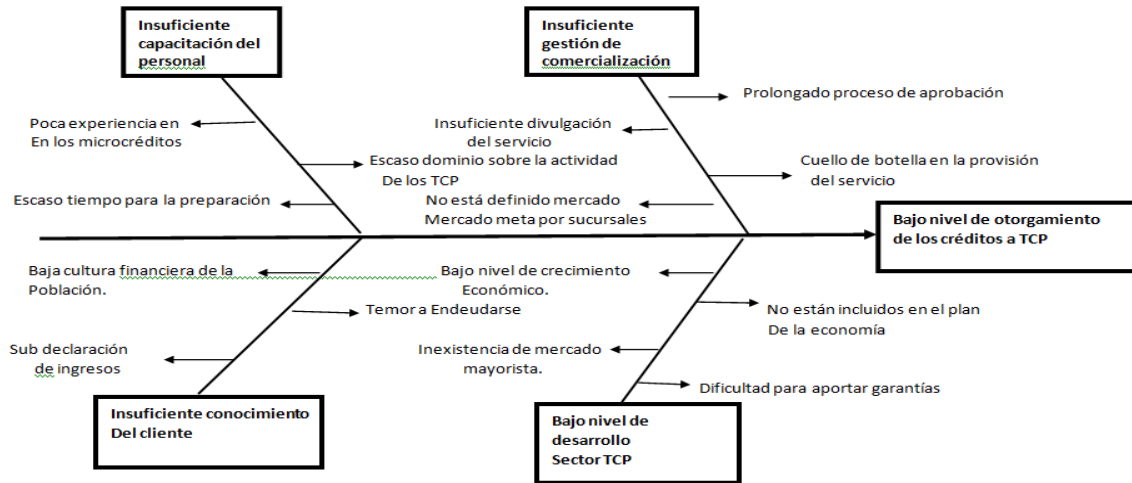
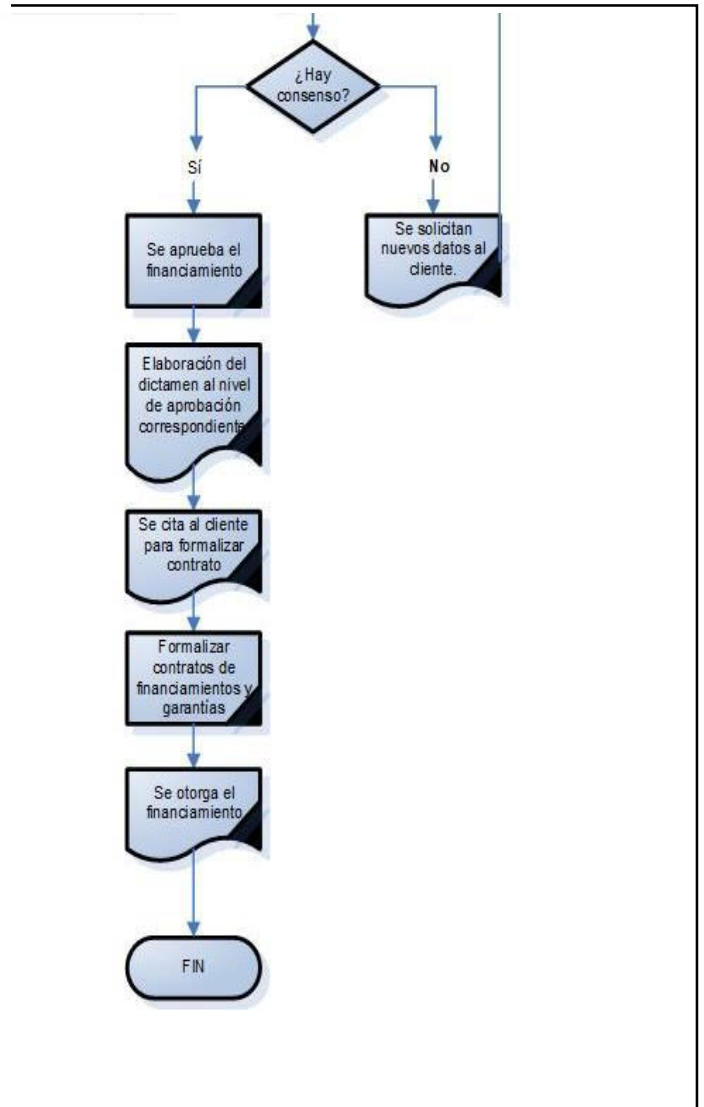
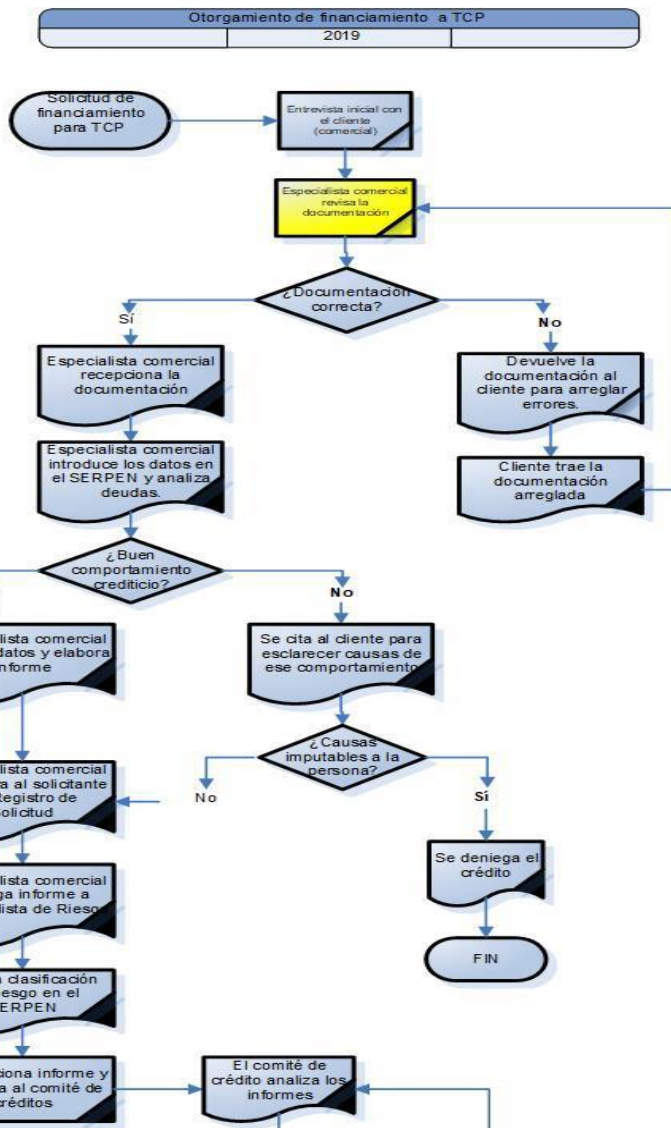


Gráfico 3.4. Diagrama Causa-Efecto. Fuente: Elaboración propia

Resulta evidente que dentro de los factores de mayor incidencia subyacen elementos subjetivos y objetivos. Dentro de los objetivos que pudieran contar con una solución inmediata se encuentran los vinculados con la deficiente comercialización, los cuales, a criterio de la autora tienen mayor peso en este proceso, de ahí que la propuesta de modificación del manual se centre en tres de ellos: prolongado proceso de aprobación, cuello de botella en oficinas bancarias e insuficiente divulgación.

Paso 2: Análisis de procedimiento establecido para entrega de créditos.

En el Manual de Instrucciones y Procedimientos (MIP) del BPA, grupos 234 y 237 del 2019, se establece como llevar a cabo el proceso de análisis y aprobación de financiamientos a los TCP, este se ilustra a través un diagrama AS-IS, como se muestra en el gráfico 3.5.



**Gráfico 3.5 Flujo del actual proceso para el otorgamiento de financiamientos a TCP.**  
Fuente: Elaboración propia.

Con el propósito de determinar las oportunidades de mejoras se realiza el análisis operacional del proceso como se ilustra en la tabla 3.1.

**Tabla 3.1 Análisis Operacional del Proceso de Otorgamiento de Financiamientos a TCP. Fuente: Elaboración propia.**

Operaciones	Criterios													
	¿Es necesaria la operación?		¿Tiene la ubicación correcta?		¿Puede ser combinada?		¿Está asegurada?		¿Tiene estándares?		¿Se controla?		¿Puede ser mejorada?	
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
Solicitud de financiamiento	x		x		x		x		x		x		x	
Revisión de documentación	x		x		x		x		x				x	x
Solicitud de enmienda de errores	x		x		x		x		x				x	x
Entrega de enmiendas	x		x		x		x		x				x	x
Revisión de enmiendas	x		x		x		x		x				x	x
Recepción de documentación	x		x		x		x		x			x		x
Comprobación de comportamiento crediticio en el SERPEN	x		x		x		x		x			x		x
Elaboración de informe del comercial	x		x		x		x		x				x	x
Entrega de informe a especialista de Riesgo	x		x		x		x		x			x		x
Análisis en SERPEN de clasificación de Riesgo	x		x		x		x		x			x		x
Elaboración de informe de Riesgo	x		x		x		x		x			x		x
Circulación de informe para Comité de Crédito (CC)	x		x		x		x		x				x	x
Discusión y análisis de las propuestas en CC.	x		x			x	x		x			x		x
Emisión de dictamen	x		x		x		x		x			x		x
Citación del cliente para formalizar contratos	x		x			x	x		x			x		x
Formalización de contratos de financiamientos y garantías	x		x			x	x		x			x		x
Otorgamiento de créditos	x		x			x	x		x			x		x

Teniendo en cuenta el análisis operacional se decide modificar el flujo de proceso de los financiamientos a los TCP, a partir de la posibilidad de unificar tareas para viabilizarlo. El rediseño pretende hacer más asequible la solicitud de financiamiento a los titulares de las nuevas formas de gestión, además de disminuir los procesos prolongados de análisis y aprobación y permitir a la institución financiera bancaria mejorar la calidad del servicio.

En este caso operaciones como solicitud y revisión pueden ser mejoradas a partir de la habilitación de un servicio web para los clientes que puedan acceder por esta vía. Además, el análisis de riesgo puede mejorarse a partir de la definición de un grupo de variables que permiten realizar un análisis más ágil e integral de las propuestas, optimizando el proceso de aprobación, sobre todo tras la digitalización de esta operación que hoy se realiza de forma manual. De ahí que sea pertinente rediseñar el procedimiento vigente.

**FASE 2 REDISEÑO DE PROCEDIMIENTO VIGENTE.**

**Paso 1: Rediseñar sistema de evaluación**

Con el objetivo de hacer más ágil, objetivo y eficiente el proceso de análisis del riesgo crediticio se propone rediseñar e implementar un sistema de puntuación adecuado a las características de los TCP. Este sistema de evaluación automático sería capaz de predecir el comportamiento de los clientes a partir de su historial, sus datos personales y las características de los financiamientos solicitados, categorizándolos en función de su probabilidad de mora, hará más ágil y eficiente la labor de análisis de riesgo de los financiamientos a las personas naturales autorizadas a ejercer el trabajo por cuenta propia, disminuyendo el margen de error y subjetividad de la misma.

Para rediseñar el procedimiento se tuvieron en cuenta estadísticas de años anteriores que demuestran que la ocupación de los TCP en el BPA es baja. A partir de esta problemática se proponen algunas modificaciones al Manual de Instrucciones y Procedimientos (MIP) para incentivar la solicitud de financiamientos en este segmento de clientes, dando cumplimiento a los Lineamientos del Partido y la Revolución, es decir, para lograr un desarrollo económico de las nuevas formas de gestión no estatal en función de garantizar los intereses de la sociedad.

La propuesta de perfeccionamiento para determinar el riesgo crediticio en los TCP tiene como antecedente un sistema de puntuación diseñado e implementado en el BPA para la evaluación del riesgo crediticio a las personas naturales que requieren de créditos para la realización de acciones constructivas en sus viviendas. Sin embargo, el sistema existente no permite realizar una evaluación exacta del mercado cuentapropista, pues no se evalúan todas las variables que requiere este tipo de sujeto de crédito. Las actividades desarrolladas por los TCP se valoran como pequeñas empresas, cuya gestión económica se realiza con patrimonio propio.

Actualmente para este tipo de cliente la mayor parte del riesgo se determina de forma manual puesto que, la evaluación que realiza el sistema se emite a través del SERPEN y en ella solo se evalúa la capacidad de pago, la garantía, el historial,

el saldo que adeuda y sus obligaciones, la situación laboral, importe del financiamiento solicitado, total de activos, criterios del gestor, la edad y el estado civil.

Atendiendo a las limitantes que tenemos hoy, para determinar las variables a medir en el análisis de riesgo crediticio en la parte comercial, se tuvieron en cuenta los estudios dirigidos por Borrás (2012), quien señala que un sistema eficiente de análisis y evaluación del riesgo crediticio de las empresas debe comprender los siguientes elementos:

1. Análisis cualitativo.
2. Análisis cuantitativo.
3. Análisis previsional.
4. Análisis de las garantías.

La autora de la presente investigación coincide con Borrás (2012) en este aspecto. De ahí que se proponga que estas condiciones sean evaluadas en las microempresas creadas por las Otras Formas de Gestión No Estatal, que el análisis se haga atendiendo a los elementos que puedan ser medidos en este sector.

El mismo se implementará a través de un sistema informático que sea capaz de pronosticar el comportamiento de los clientes por medio de los elementos incorporados en el análisis cualitativo, cuantitativo, previsional y de las garantías, se tendrá en cuenta entre otros una serie de variables y sub-variables que se nutrirán a partir de los datos personales del cliente, su historia en el desarrollo de la actividad, entre otros indicadores medibles en este sector.

Se proponen que cada elemento (cualitativo, cuantitativo, previsional y garantías) tenga un sistema de puntuación de un 25 % que harían un cómputo total de 100 %, donde cada elemento tiene identificado las variables y sub-variables a medir.

A continuación, se describen cada una de las variables y sub-variables propuestas, así como el porcentaje que representa la puntuación asignada a cada

una de ellas, en el que las mayores calificaciones indicarían un menor riesgo crediticio.

**1. Análisis cualitativo (25%):** Tiene identificado 6 variables y 20 sub-variables. El análisis cualitativo indica al banco los factores de riesgo de este segmento de clientes, nos permite conocer cómo enfrentar procesos de financiamientos, así como su perspectiva de desarrollo. En este análisis se puede medir la factibilidad del negocio, evaluando factores internos y externos en relación con su entorno, que pueden brindar información cualitativa acerca de su capacidad de enfrentarse a sus oportunidades y amenazas actuales y futuras. A continuación, se ilustra una propuesta de aspectos a considerar en el análisis cualitativo de los trabajadores por cuenta propia.

**Variable 1:** Dirección, organización y recursos humanos (7.5%)

- o Afinidad en la labor que realiza y experiencia en el desempeño como Trabajador por Cuenta Propia (1%). Se evalúa según años de experiencia, con una Puntuación 0-1 años ---0.34%, de 1-5 años-0.50%, más de 5 años un 1%.
- o Nivel cultural y su calificación profesional (0.5%). Se evalúa: nivel medio - 0.10%, nivel medio superior---0.25% y nivel superior---0.50%.
- o Independencia económica – operativa y financiera se trata de la independencia de los TCP para adoptar decisiones en el uso de los recursos para llevar a cabo niveles productivos (1%). Se evalúa de bien (1%), regular (0.50%) o mal (<0.50%).
- o Eficacia y experiencia del personal contratado, así como calificación y cumplimiento de los ingresos y gastos planificados (1%). Se evalúa de bien (1%), regular (0.5%), mal (<0.5%).
- o Edad (1%), se relaciona con la esperanza de vida y tiempo total en que se recuperará la deuda, 18 a 35 años (0.20%), de 36 a 65 años (0.70%) y más de 65 años (0.10%).



- Estado civil (1%), nos puede brindar seguridad en cuanto a estado en que se encuentre el TCP: Si es casado (1%): supuestamente tienen una vida más estable y es más responsable. Si es soltero (0.5%): Puede tener una vida más inestable y ser menos responsable en el cumplimiento de sus obligaciones.
- Situación Laboral (1%) Se tiene en cuenta para medir los ingresos extras con que cuenta el TCP, es un elemento favorable que también nos muestra la estabilidad laboral que ha tenido el cliente.

**Variable 2:** Producción (3.5%)

- Grado de aseguramiento y niveles de abastecimiento que garanticen la continuidad de la producción. Se evalúa de bien (1.75%), de regular (de 0.875%) y de mal (<0.875%).
- Utilización de las instalaciones y equipos, así como su grado de aseguramiento material y mantenimiento. Se evalúa de bien (1.75%), de regular (0.875%) y de mal (<0.875%).

**Variable 3:** Producto (3.5%).

- Calidad del producto, en comparación con similares. Se evalúa de bien (1.75%), de regular (0.875%) y de mal (<0.875%).
- Opinión de los consumidores como juzgan y valoran el producto. Se evalúa de bien (1.75%), de regular (0.875%) y de mal (<0.875%).

**Variable 4:** Mercado y ventas (3.5%).

- Ubicación del negocio. Se evalúa de bien (1.17%), de regular (0.585%) y de mal (<0.875%).
- Competencia, nivel de competencia que enfrenta el producto o servicio y las posibilidades del TCP de hacerle frente en el futuro teniendo en cuenta su calidad y precio. Se evalúa de bien (1.17%), de regular (0.585%) y de mal (<0.875%).
- Adaptación de la oferta a la demanda, medida en que el producto o servicio se adecua a las necesidades de la demanda. Se evalúa de bien (1.16%), de regular (0.58%) y de mal (<0.58%).

**Variable 5:** Economía y finanzas (3.5%).

- o Cumplimiento de sus obligaciones de pago, con proveedores y con las instituciones financieras. Se evalúa de bien (1.17%), de regular (0.585%) y de mal (<0.875).
- o Comportamiento histórico de sus finanzas. Se evalúa de bien (1.17%), de regular (0.585%) y de mal (<0.875).
- o Disciplina financiera en el uso y manejo de las cuentas bancarias. Se evalúa de bien (1.16%), de regular (0.58%) y de mal (<0.58%).

**Variable 6:** Controle información interna (3.5%).

- o Confiabilidad en sus registros de ingresos y gastos. Se evalúa de bien (1.17%), de regular (0.585%) y de mal (<0.875).
- o Cumplimiento de sus proyecciones. Se evalúa de bien (1.17%), de regular (0.585%) y de mal (<0.875).
- o Historial crediticio del solicitante (1.16%). Se tiene en cuenta el comportamiento del cliente en la política crediticia, se tomará como referencia un año anterior a la solicitud. Al cliente que se inicia se le da el máximo de puntuación. Parámetros a medir: Mal: Dificultades con el uso y manejo de los financiamientos, problemas en la recuperación e incumplimiento de los plazos de amortización que dieron lugar a créditos vencidos. (0%), Bien: Buen uso y manejo de los financiamientos, sin problemas para su recuperación, excelente cumplimiento de los plazos de amortización previstos. (1.16%) directamente proporcional a la variable)

El análisis de todos estos aspectos ofrece al banco un conocimiento abarcador del negocio que se pretende financiar, por lo que se hace necesario el estudio profundo de los mismos por parte del gestor de negocio que atiende al cliente, a fin de interrelacionarlas y sacar conclusiones en cuanto al riesgo que pudiera representar este potencial sujeto de crédito.

No obstante, en la medida que la experiencia entre el banco y el TCP se consolida, se va ampliando el nivel de riesgo y la variedad de operaciones que

entre ellos se pueden realizar. Por lo general, en las relaciones iniciales con un nuevo cliente se concretan operaciones de cuantía reducida y cortos plazos; sin embargo, el desarrollo natural y el crecimiento de las relaciones banco-TCP puede conllevar a un aumento paralelo de los niveles de financiamiento.

**2. Análisis cuantitativo. (25%):** Tiene identificado 2 variables y 8 sub-variables. Sobre este elemento el Dr. Borrás (2012) señala que, el análisis cuantitativo de la empresa consta de dos partes, las cuales conforman un sistema integral, y se fundamenta en la información contable – financiera de la entidad análisis patrimonial y análisis financiero, con el cual la autora coincide y considera valorar en los pequeños negocios de la siguiente forma.

**Variable 1:** Análisis patrimonial. Manifiesta la composición de la estructura económica del negocio (inversiones y activos). Nos permite conocer tendencias de cada una de estas partidas, previendo así, sus posibles implicaciones en el desenvolvimiento futuro del negocio. Aporta, además, más elementos de juicio a la hora de tomar de otorgar o no el financiamiento solicitado (12.5%).

- o Activos fijos con que cuenta para desarrollar la actividad, nos permite además conocer si el TCP requiere inversiones de activos fijos. (6.25%), Se evalúa de bien si el TCP posee el 50% de los activos fijos que requiere para producir (6.25%), de regular si posee el 25% de los activos (3.125%) y de mal si posee (< 3.125%) de los activos fijos para producir.
- o Efectivo en Banco (6.25%).
- o En cuentas corrientes, analizar 6 meses anteriores a la solicitud si el flujo de ingresos promedios en su cuenta corriente: Si cubre el 100% de la deuda (6.25%), si cubre el 50% de la deuda (3.125%), si cubre menos del 50% (1.57%) y si no cubre nada (0%).
- o En Cuentas de Ahorro (6.25%), Si cubre el 100% de la deuda (6.25%), si cubre el 50% de la deuda (3.125%), si cubre menos del 50% (1.57%) y si no cubre nada (0%).

**Variable 2:** Análisis financiero: Estudia los medios financieros empleados para financiar los activos y en qué medida son adecuados para mantener un desarrollo económico estable. Este análisis debe considerar la capacidad de pago que tiene el TPC para ir reembolsando sus pasivos según la disposición de activos. Valora si los recursos financieros son los adecuados y al menor costo posible (12.5%).

- o Gasto por peso de ingreso (Total de gastos / Total de ingresos) (4.17%), comportamiento de los costos y su relación con años anteriores. Se determina el actual sin dar una evaluación, y el proyectado por el cliente si se evalúa, se realiza antes el análisis actual para obtener un criterio acerca de la confiabilidad de las estimaciones realizadas. Se evalúa de bien (4.17%) si el gasto por peso de ingreso es menor o igual a \$0.70, regular (2.085%) si se encuentra en el rango de entre \$0.71 - \$0.85 y de mal (1.085%) si es mayor o igual a \$0.85.
- o Capacidad de pago absoluta, que sería la máxima que se le puede descontar al cliente según lo que establece la ley. Una vez determinada lo que se evaluaría sería la capacidad de pago relativa (4.17%) que se corresponda con la operación a analizar.

Se calcula teniendo en cuenta las proyecciones futuras, es decir, a los ingresos brutos del negocio se le deducen los gastos propios de la actividad, y los gastos por tributos, dando la posibilidad de determinar los ingresos netos, a los cuales se le aplica el 50% establecido por la ley, se le deducen las deudas que dependen de estos ingresos, facilitando así la final capacidad de pago absoluta del cliente.

- o Capacidad de pago (8.34%) (**Ver anexo X**), que sería la máxima que se le puede descontar al cliente según lo que establece la ley. Se calcula teniendo en cuenta las proyecciones futuras, es decir, a los ingresos brutos del negocio se le deducen los gastos propios de la actividad, y los gastos por tributos, dando la posibilidad de determinar los ingresos netos, a los cuales se les aplica el 50% establecido por la ley y se obtiene los ingresos netos con que cuenta el TPC. Se le deducen las deudas que dependen de

estos ingresos, facilitando así la final la capacidad de pago del cliente. Se evalúa como sigue: Bien si cubre el 100% de la mensualidad de principal e interés (4.17%) y mal si no cubre el 100% de la mensualidad de principal e interés (0%).

Los ingresos netos o la utilidad esperada, respecto a la actual, es un aspecto importante a analizar porque nos permitiría distinguir si los crecimientos esperados son lógicos o están dados por el deseo y no la valoración crítica de la realidad. Todo lo expresado se sugiere instrumentar en el sistema automatizado con el fin de viabilizar el análisis pues, nos permite obtener un diagnóstico acerca del nivel de solidez y certeza de los estimados de ingresos y gastos que el cliente presentó al Banco, dando la posibilidad de hacer una valoración más precisa de los riesgos.

- o Mérito de la operación (4.16%). Se tiene en cuenta el interés socioeconómico que le reportaría al TCP y a la localidad donde vive, así como, el impacto que facilitará el financiamiento para el desarrollo del negocio, impacto social en cuanto a fuentes de empleo, demandas del mercado. Se evalúa de bien si reporta ingresos relevantes, tiene un impacto social y económico (4.16%), se evalúa de mal si no tiene un impacto social y económico (0%).

**3. Análisis previsional (25%),** tiene una sola variable y 5 sub-variables.

- o Flujo de caja proyectado. En este elemento se tiene en cuenta el flujo de caja proyectado, una herramienta imprescindible para la evaluación de las solicitudes de créditos, pues a través de él se podrá conocer las necesidades de financiamiento de los TCP, y evaluar la factibilidad de su recuperación en el período propuesto. No deben faltar dentro de las exigencias del banco hacia el cliente, la base o los criterios sobre los cuales elaboró el flujo de caja proyectado que entrega a la institución. Para evaluar que el flujo de caja proyectado muestre una disponibilidad de ingresos por encima de los egresos, y le permita al TCP cubrir los gastos propios de la actividad u otros no relacionados con la misma, así como, los impuestos y otras deudas, nos

permitiría determinar el riesgo crediticio si se tiene en cuenta los siguientes aspectos, que se evalúan como siguen:

- o El mercado y la competencia para determinar la demanda, se evalúa de bien si se tuvo en cuenta (5%), se evalúa de mal (0%).
- o La capacidad de producción u oferta de servicios, se evalúa de bien si se tuvo en cuenta (5%), se evalúa de mal (0%).
- o La factibilidad real de suministros, relaciones con proveedores y condiciones financieras, se evalúa de bien si se tuvo en cuenta (5%), se evalúa de mal (0%).
- o La cartera de negocios proyectada y contratada, se evalúa de bien si se tuvo en cuenta (5%), se evalúa de mal (0%).
- o Las deudas y otras obligaciones financieras, incluyendo impuestos, dividendos a distribuir o aportes a realizar, se evalúa de bien si se tuvo en cuenta (5%), se evalúa de mal (0%).

4. **Análisis de las garantías (25%):** Tiene identificado 1 variables y 5 sub-variables.

Una vez realizado el análisis, evalúa las garantías teniendo en cuenta el porcentaje que representa del total a financiar y de ser necesario negocia con el cliente la posibilidad de aportar otra o sustituir alguna, etc. Para determinar la viabilidad de las garantías se determina si estas cubren en tiempo e importe el financiamiento solicitado.

La existencia de riesgos en la realización de operaciones financieras, obliga a los bancos a exigir garantías con el objetivo de reducir la incertidumbre de las operaciones, así como con el fin que se ofrezca más seguridad con respecto a las obligaciones del cliente. Las siguientes opciones de garantías son las aceptadas por el Banco que, en su forma individual o combinada, para cubrir el riesgo de la operación.

**Variable 1:** Las garantías se evalúan atendiendo a la calidad en cuanto a grado de liquidez, % del monto que cubriría lo financiado y tiempo de vigencia.

- o Garantía real líquida y sin fiadores solidarios, que cubran el 100% de la deuda se evalúa con el 25%.
  - o Garantía real unida al resto de las garantías existentes y que cubran solo el 50% del financiamiento se evalúa con 12.5%.
  - o Aplicando el resto de las garantías vigentes que cubran menos del 50% se evalúa con 6.25%.
  - o Si las garantías cubren menos del 25% se evalúa con 3.12%.
  - o Si las garantías no cubren ningún % de monto financiado y esas dependen de la venta de producciones futuras se evalúa con un (0%).
- Una vez evaluada cada una de las variables se determina el porcentaje del riesgo crediticio que nos permitiría clasificarlo según la matriz que aparece en la tabla No 3.2. Si las subvariables alcanzan el máximo de puntuación facilitaría que cada elemento de análisis alcance la máxima puntuación con una clasificación de buena, si alcanza el 50% de los puntos alcanzaría una evaluación de regular y si la puntuación se establece por debajo del 50% se evaluaría de mal.

**Tabla 3.2 Clasificación del riesgo crediticio. Fuente: Elaboración Propia**

Elementos de análisis	Bueno	Regular	Mal
Cualitativo	100%	50%	< 50%
Cuantitativo	100%	50%	< 50%
Previsional	100%	50%	< 50%
Garantía	100%	50%	< 50%

A partir de la tendencia actual a la informatización de la sociedad se hace una propuesta para digitalizar y diversificar las vías de acceso para la solicitud y análisis de financiamientos a los TCP y Otras Formas de Gestión No Estatal. De ahí que se proponga el diseño de una página Web (ver anexo XI) para dar tratamiento especializado a los TCP y OFGNE que posean los requisitos y medios técnicos para acceder a ella. Proponer la habilitación de varios apartados que

nutran al TCP de toda la información requerida para acceder a los productos y servicios del banco, específicamente al crédito bancario. Crear aplicaciones que permitan al usuario solicitar financiamientos. Que el BPA pueda ofrecer a los cuentapropistas una opción elegible y viable para acceder a los financiamientos, con el fin de satisfacer las necesidades financieras que requieren para desarrollar su negocio. Se propone habilitar una vista al cliente que le permita acceder a los servicios que ofrece el banco, realizar la simulación de su crédito y si está de acuerdo, proceder a solicitarlo de forma oficial. La página web contará con las siguientes opciones.

**Texto informativo:** Con los productos y servicios que oferta el Banco Popular de Ahorro (BPA), así como detallar en qué consiste cada uno de ellos (**ver anexo XII**).

Establecer varias secciones donde el cliente de forma digital pueda realizar una simulación del crédito, además de acceder a informaciones y documentos relacionados con la solicitud de financiamientos, tales como:

- Las garantías vigentes y aplicables a los TCP: Acotar que aquellas que sean líquidas (ejemplo: cuentas de ahorro), le da más seguridad y viabilidad al negocio, además le permite al cliente la aprobación de montos superiores al límite de aprobación de la sucursal, siempre y cuando se justifique su destino.
- Documentos legales exigibles para cada actividad.
- Formularios necesarios para solicitar financiamientos.

Establecer una vista a la especialista comercial donde pueda llevar una estadística de las solicitudes recibidas, las procesadas, denegadas y aprobadas. Contará con varias secciones que darán curso al proceso de análisis, tales como:

Archivos de los órganos rectores para comprobar en línea la titularidad y legalidad de los documentos aportados por el solicitante, con los cuales se determina si sigue o no el proceso.



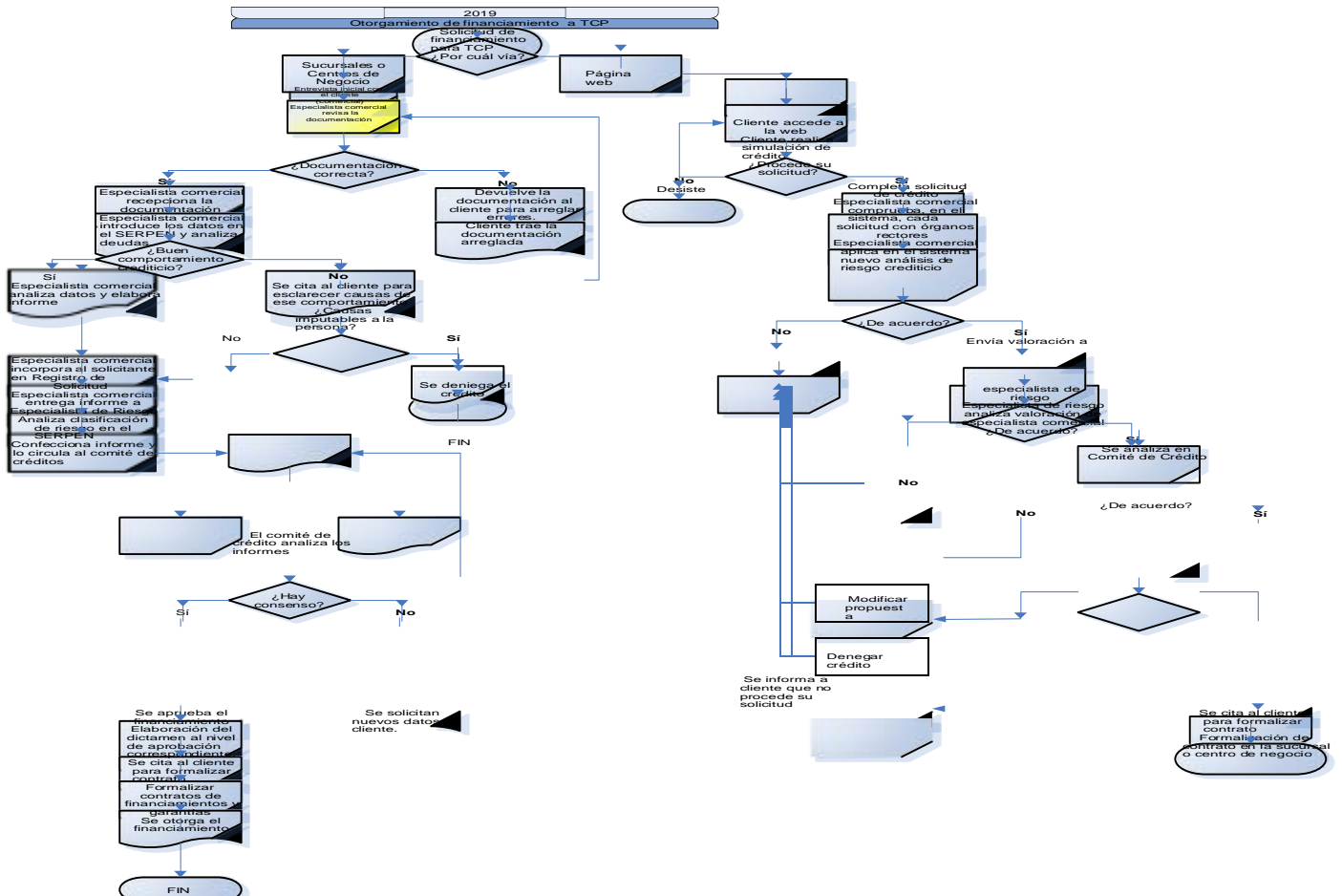
Em itir aviso a cliente en caso de existir errores o problemas que impidan continuar proceso de análisis de su solicitud:

Denegar solicitud: Si existen deudas atrasadas con el sistema bancario, donde se manifieste indisciplinas injustificadas. Atrasos actuales con la ONAT, que muestren indisciplinas tributarias injustificadas. Se evidencie la entrega al banco de información y documentos rectores falsos. Desvío del destino de financiamientos anteriores, y pruebas que demuestren que el TCP se haya involucrado en hechos delictivos. Emitir aviso al cliente en caso de aprobarse su solicitud.

Aceptar solicitud: Si existen referencias bancarias positivas, disciplina tributaria, la entrega al banco de información y documentos rectores fidedignos. No ha incurrido en desvío de destino de financiamientos anteriores, y no existen pruebas que demuestren que el TCP se haya involucrado en hechos delictivos.

La especialista comercial contará con una sección para determinar el riesgo crediticio según el sistema de puntuación rediseñado, además tendrá otra ventana para calcular automáticamente de la capacidad de pago (Ver anexo IX), esta última estará en la vista al cliente pues le permitirá simular si puede o no acceder a lo solicitado. Tendrá los elementos necesarios para el análisis y elaboración de la parte del informe que le corresponde, y se lo enviará a la especialista de riesgo para culminar la propuesta.

Cumplimentado el informe se circulará al Comité de Crédito del nivel que corresponda para su aprobación, de ser aprobada, se emite el dictamen con los términos y condiciones aprobados. Posteriormente se emite aviso vía electrónica y telefónica al cliente para formalizar el contrato. Como parte de la propuesta se realizó un rediseño del flujo de proceso de financiamientos a TCP, como se muestra en gráfica 3.6.



**Gráfica 3.6 Rediseño del flujo de proceso para el otorgamiento de financiamientos a TCP. Fuente: Elaboración propia.**  
 Teniendo en cuenta el análisis anterior se propone implementar el análisis de riesgo en el MIP como se muestra en el gráfico 3.7.

Contenido | Buscar | Favoritos

- 10 - Generalidades
- 15 - Créditos para Inversiones
- 20 - Créditos a Entidades Estatales
  - 21 Anexo I - Proforma para solicitar préstamos y créditos
  - 22 Anexo II - Solicitud de financiamiento para inversiones
  - 23 Anexo III - Resumen de los Criterios al Área de Riesgos sobre la Operación que propone al Comité
  - 24 Anexo IV - Proforma del Flujo de Caja
- 30 - Créditos a Trabajadores por Cuenta Propia
  - 31 Anexo I - Solicitud de Crédito
  - 32 Anexo II - Resumen de Ingresos y Gastos
  - 33 Anexo IV - Informe al Comité de Crédito por Operaciones de TCP - Sucursal
  - 34 Anexo V - Informe al Comité de Crédito por Operaciones de TCP - Dirección Provincial
  - 35 Anexo VI - Informe al Comité de Crédito por Operaciones de TCP - Oficina Central
  - 36 Anexo VII - Contrato de Financiamiento
  - 37 Anexo VIII - Declaración Jurada Fianador Solidario TCP
  - 38 Anexo IX - Registro de Entrada de Solicitudes de Financiamientos
  - 39 Título I - Gestor de Trabajadores por Cuenta Propia (GESTOR DE TCP)
  - 40 Título II - Fondo de Garantía para los financiamientos aprobados a TCP y NFGNE
- 35 - Manual de Crédito Unidad de Negocios para Atención a Trabajadores por Cuenta Propia (UNTCP)
- 40 - Otorgamiento de Créditos a las Cooperativas No Agropecuarias

### 30 - Créditos a Trabajadores por Cuenta Propia

**SUJETOS DEL CRÉDITO:**

1. Todo residente permanente en Cuba que disponga de autorización para por cuenta propia (TCP) y otras forma de Gestión No Estatal.
2. Son llamadas "otras formas de Gestión No Estatal" aquellas actividad distintas a la estatal, partiendo de la premisa de que sean contribuyente directamente o mediante la entidad que las represente. Un ejemplo pud creadores artísticos, que según el Decreto Ley No.106 de 1988 se insc Registro Nacional del Creador de Obras de Artes Plásticas y Aplicadas Cultura, así como otras formas que se vayan incorporando en la legisla
3. TCP menores de 18 años y que deseen solicitar un crédito de la Dirección Provincial debe consultar a la Oficina de Crédito al respecto.
4. Este segmento de clientes se va a clasificar según el nivel de ingresos
  - 4.1. Grupo I - Los que pertenecen al Régimen General de Tributación.

Título III Evaluación del riesgo crediticio

**Gráfico 3.7 Propuesta de implementación en el MIP. Fuente: Elaboración propia.**

La propuesta de análisis de riesgo crediticio para los trabajadores por cuenta propia se presentó al Evento Provincial de Eficiencia Bancaria, alcanzado el segundo lugar, lo que avala su participación en el Evento Nacional Raúl León Torrás 2020, en el cual se promueven trabajos de esta índole con el objetivo de perfeccionar procedimientos bancarios que contribuyan a elevar la calidad del servicio y la efectividad en la gestión comercial del Banco Popular de Ahorro.

**Conclusiones del capítulo.**

Se aplica el rediseño metodológico para el perfeccionamiento del MIP, donde se detallan las modificaciones en cuanto a: Variables.

Página Web.

Rediseño del flujo

Explicándose en detalle cada uno de estos aspectos, lo que logra mitigar las limitaciones encontradas en el análisis.

**Conclusiones**

- El estudio efectuado a los fundamentos teóricos, permitió la actualización bibliográfica relacionada con el tema, y el análisis del cumplimiento de las

normativas existentes sobre el procedimiento para la concesión de financiamientos a TCP.

- Se aprecia que las principales flexibilizaciones introducidas, aun cuando propiciaron un incremento en la cantidad y el monto de los financiamientos concedidos, no han surtido los efectos esperados, al ser muy bajo el porcentaje de los TCP financiados con relación al total de trabajadores inscriptos.
- El diagnóstico de las problemáticas que conllevan al bajo nivel de otorgamiento de financiamientos a trabajadores por cuenta propia en el BPA de Matanzas, permitió determinar como una de las causas esenciales, la insuficiente gestión de comercialización, y dentro de ella, el prolongado proceso de aprobación, aspectos sobre los cuales se basó la propuesta.
- Se propone como pauta esencial para el perfeccionamiento metodológico del "Manual de procedimientos para la concesión de créditos a trabajadores por cuenta propia en el Banco Popular de Ahorro", la aplicación de un Sistema de Puntuación basado en 4 elementos de análisis con 10 criterios o variables y 38 sub-variables para, medir el riesgo crediticio de los TCP solicitantes de financiamientos, lo cual permitirá mejorar la gestión de comercialización acortando los tiempos de respuesta, y dando la posibilidad de atender un mayor número de solicitudes, manteniendo el índice de morosidad dentro del rango permisible.
- Se propone digitalizar y diversificar las vías de acceso para la solicitud y análisis de financiamientos a los TCP.

#### **Recomendaciones**

- Proponer al Comité de Organización y Procedimientos de la Oficina Central del BPA, la aprobación de la propuesta de perfeccionamiento metodológico del "Manual de procedimientos para la concesión de créditos a trabajadores por cuenta propia en el Banco Popular de Ahorro".

- Generalizar la propuesta para su aplicación en todas las Direcciones Provinciales del BPA en el país.
- Mantener una adecuada y sistemática actualización del sistema de puntuación, mediante ajustes a los valores asignados a cada una de las variables y sub variables, de forma que permita medir con mayor eficiencia el riesgo crediticio de los solicitantes.

## Bibliografía

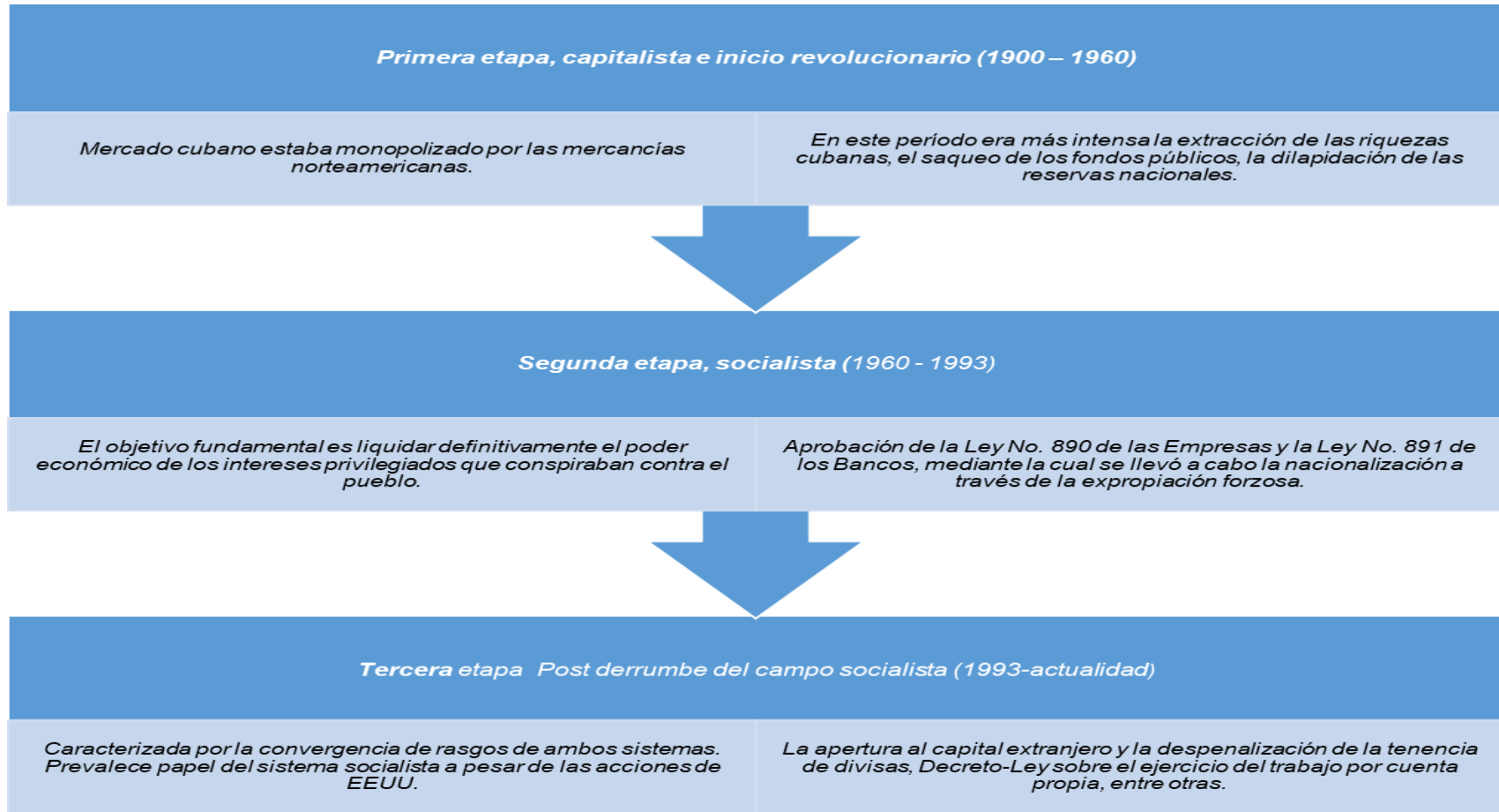
1. **Ahorro (BPA), Banco Popular de. 2016.** "Comité de Créditos. Organización, funcionamiento y facultades" en Manual de Instrucciones y Procedimientos ó MIP 234-03 del 2017. Matanzas, Dirección Provincial del BPA. Matanzas : s.n., 2016.
2. **BCC. 2011.** Decreto Ley 289. La Habana : s.n., 2011.
3. **Borrás, F. 2013.** La Banca Comercial. *Productos y Servicios*. La Habana : Félix Varela., 2013.
4. **Borras, F y Martínez, R. y A.M. Caraballo. 1998.** Banca y seguros. *Una aproximación al mundo empresarial*. Habana : Caja de ahorro Mediterráneo/ Facultad Contabilidad y Finanzas de la Universidad de la Habana., 1998.
5. **Borrás, F. 2012.** *Gestión financiera*. La Habana : Félix Varela, 2012.
6. **Cuba (BCC), Banco Central de. 1991.** "Normas Generales para el Otorgamiento, Control y Recuperación del Crédito Bancario" en Resolución No. 69 del 1991. La Habana, BCC : s.n., 1991.
7. **Figueredo, O. 2018.** Cubadebate. [En línea] 23 de 7 de 2018. <http://www.cubadebate.cu/noticias/2018/07/23/economia-cubana-crece-un-11-por-ciento-durante-prim-er-sem-estre-de-2018/>.
8. **Molina, M.M.,. 2014.** *El microcrédito, los emprendedores y la banca sostenible*. s.l.: Revista, 2014. Issue 1PP. 24-26.
9. **Navas, H. 2015.** *Boletín @ baco digital, entrevista agosto,* . La Habana. : s.n., 2015.
10. **PCC a. 2011.** Lineamientos para la política Económica y Social del Partido y la Revolución. La Habana : s.n., 2011.
11. **PCCb. 2017.** Plan de desarrollo para la economía hasta 2030. La Habana : s.n., 2017.
12. **Pérez, O. E. y al., et. 2013.** Economía Cubana, ensayo para una reestructura necesaria. La Habana : Centro de estudio de la economía cubana e instituto de información científica y tecnológica, 2013.

13. **Pupo, H. N. P., 2012.** *El crédito bancario a personas jurídicas y naturales.* La Habana. : Banco Central de Cuba., 2012.
14. **1997.** *Resolución 105 del BCC, Licencia otorgada al BPA que amplía sus objetivos y funciones.* 1997.
15. **1991.** Resolución No. 69 Normas Generales para el Orogamiento, Control y Recuperación del crédito bancario. La Habana : Gaceta Oficial, 1991.
16. **Salazar, C.R.,M., 2000.** *Ahorro, Dinero y Banco.* La Habana, Cuba : Pablo de la Torre, 2000.
17. **Soberón, F. V. 2005.** *Discurso Acto por el 45 aniversario del BCC.* 2005.
18. **Sociedad latinoamericana para la Calidad. 2000.** *Gráfica de Pareto.* 2000.
19. **Sotolongo, E.M.,. 1998.** *Información financiera y supervisión bancaria.* CIBE. 1998.
20. **Trujillo, J. A, y C. Cuervo- Arango. 1985.** *El sistema financiero Español.* s.l : Ariel Barcelona., 1985.
21. **V., Soberón. F. 2000.** *Finanzas, Banca y dirección.* La Habana, Cuba : Ediciones especiales, Instituto Cubano del libro., 2000.
22. **Yera, M. et al.,. 2004.** "Factores que influyen en la determinación del riesgo del crédito bancario" en *Revista del Banco Central de Cuba.* s.l : BCC, 2004. Año 7, número 2, abril - junio, pp.20.

A N E X O S



# Anexo 1 Etapas del sistema financiero cubano. Fuente: Elaboración propia



## ANEXO II. Principios del crédito en las condiciones de la economía cubana actual, según el Manual de instrucciones y procedimientos del Banco Popular de Ahorro

- 
- **Carácter directo:** según este principio se establece que no habrá intermediarios financieros no bancarios entre el banco y la empresa y que solo el primero podrá otorgar créditos, lo que elimina la actuación de intermediarios financieros no bancarios.
- **Destino específico:** según este principio el banco otorga el crédito para fines predeterminados en correspondencia con los intereses del país, con el objetivo de desarrollar aquellos sectores y ramas que resulten priorizados y aquellas actividades que en la evaluación que se realiza para el otorgamiento del crédito, se considere oportuno y viable.
- **Respaldo material:** consiste en que el prestatario debe tener una determinada reserva de activos reales o financieros, que le sirvan de garantía al banco del crédito otorgado y permite recuperar los recursos entregados. Reintegrable a plazo fijo: por este principio se establece que el crédito deberá ser devuelto en el plazo que se ha pactado, en correspondencia con el flujo de caja proyectado por la empresa y las necesidades obvias de control que precisa el banco.
- **Planificado:** uno de los principios del crédito es el carácter planificado, en correspondencia con el sistema planificado de la economía y su vinculación con los planes de las ramas y sus empresas.
- **Cobro de interés y otras remuneraciones:** bajo este principio se establece el cobro de intereses por la utilización del dinero, dado que el banco funciona también como una empresa que debe mantener índices de

eficiencia económica y rentabilidad. El interés a la vez actúa como un mecanismo económico que obliga a la empresa a evaluar las alternativas de financiamiento que le resulten más económicas.

Anexo III Tasas de interés. Fuente: MIP (2019).

PLAZOS	T A S A S P A S I V A S			T A S A S A C T I V A S		
	CUP	CUC	USD	G1	G2	G3
				CUP	CUP/CUC	CUP
A la vista	0,50	0,50	0,25	-	-	-
3 meses	2,00	1,50	0,50	2,25	2,50 3,50	3,00 5,00
6 meses	2,50	2,00	0,75	2,75	3,00 4,00	3,50 5,50
12 meses	4,00	2,50	1,00	4,25	4,50 5,50	5,00 7,00
24 meses	5,00	3,00	1,25	5,25	5,50 7,50	6,00 8,00
36 meses	6,00	4,00	1,75	6,25	6,50 8,50	7,00 9,00
48 meses	6,25	4,15	1,80	6,50	6,75 8,75	7,25 9,25
60 meses	6,50	4,25	1,90	6,75	7,00 9,00	7,50 9,50
72 meses	7,00	-	-	7,25	7,50 9,50	8,00 10,00
84 meses	-	-	-	7,35	7,60 9,60	8,10 10,10
96 meses	-	-	-	7,45	7,70 9,70	8,20 10,20
108 meses	-	-	-	7,60	7,85 9,85	8,35 10,35
120 meses	-	-	-	7,75	8,00 10,00	8,50 10,50

**ANEXO IV TIPOS DE GARANTÍAS VIGENTES  
EN LA NUEVA POLÍTICA BANCARIA .**

Fiadores solidarios
Pignoración de saldos de cuentas de ahorro
Prenda de joyas, alhajas o cualquier otro bien de metal o piedras preciosas
Prenda de bienes patrimoniales categorizados de valor 1 en el Registro Nacional de Bienes Culturales de la República de Cuba.
Prenda de vehículos de motor.
Prenda de ganado mayor
Prenda de tractores y cosechadoras autopropulsadas.
Hipotecas de viviendas de descanso o veraneo.
Entidad garante como Fiadora.

# ANEXO V CLASIFICACIÓN DEL RIESGO ACTUAL DE ACUERDO A LA MATRIZ ESTABLECIDA.

Reporte de Crédito
http://172.20.1.3/s.../index.php/main/view\_his/pm\_id\_financ=...

## SERPEN | REPORTE DE CRÉDITO

---

**Datos del Cliente**

Carnet de Identidad: 9810011757 | Fecha de Nacimiento: 1996/10/03  
 Nombre y Apellidos: MARGAM ALCINA GONZALEZ | Sexo: F  
 Dirección: FINCA SAN VICENTE Tallabacoa/Jico | Municipio: JAGUAY GRANDE  
 Estado Civil: Soltero  
 Edad: 23 | Años para la Edad de Jubilación: 37 | Años para la expectativa de vida: 57

---

**Factibilidad del Negocio**

Costo por Piezo: 0.79 | Calidad del Producto: Buena | Condiciones Técnicas: Buena  
 Nivel de Demanda: Bueno | Utilización del Negocio: Buena | Exite Competencia: SI | Garantía de Suministros: Buena  
 Experiencia en la Actividad: 2 años | Experiencia en Actividades Afines: 2 años

---

**Capacidad de Pago**

Ingresos del Negocio: 4543.00 | Otros Ingresos: 0.00  
 Gastos Operativos: 263.00 | Otros Gastos: 0.00  
 Tributos: 795.00

---

**Capacidad de Pago: 2375.00**

Héris y Legitimidad de la Operación

**Actividad del Solicitante:** CLAS / VINO, ALPH, BEBID, SERVICIO GASTRONOMICO  
 Intente Socioeconómica: Alta | Ingresos Proyectados: 4540.00 | Relación Ingresos Proyectados/Actuales: 1.00  
 Destino del Financiamiento: Pago al Estado | Situación Laboral: Sin vinculo laboral ni pensión

---

**Datos del Financiamiento**

Nro.	Sucursal	Propósito	Importe	Tiempo(N)	AnerMens	Imp_Garant	TipoGarantia	Fecha_Sol
976	3822		75000.00	59	1275.18	75000.00		2018/09/12

---

**Puntuación de Riesgo: 58.78 | Clasificación de Riesgo:**

Notabilidad: 1.00 (37 %) | Capacidad de Pago: 11.79 (62 %) | Garantías: 34.36 (134 %) | Héris: 4.00 (64 %) | Héris: 2.00 (33 %)  
 Saldo pendiente: 0.00 (0 %) | Situación Laboral: 0.00 (0 %) | Total de Activos: 0.00 (0 %)  
 Crédito del Gestor: 4.00 (100 %) | Edad: 0.00 (0 %) | Exista Clav: 0.00 (0 %) | Legitimidad: 1.00 (100 %)

---

**Historial del Cliente**

Resumen de Deudas Vigentes

---

Créditos Vigentes y Vencidos

---

Historial de Atrazos

---

Deudas en las que aparece como Fidejante

---

Saldo de las Cuentas de Activos (Último 3 años)

<b>Saldo Actual</b>	<b>Saldo Promedio</b>
0.00	0.00

**ANEXO VI FACULTADES DE APROBACIÓN  
DE FINANCIAMIENTOS.**

<b>Dependencia</b>	<b>Modalidad</b>	<b>Monto</b>	<b>Plazo</b>
<b>Sucursal</b>	Capital de trabajo	100 000.00	1 año
	Inversiones	250 000.00	5 años
<b>Dirección Provincial</b>	Capital de trabajo	400 000	1 año
	Inversiones	600 000.00	5 años
<b>Oficina Central</b>	Capital de trabajo	1 000 000.00	1.5 años
	Inversiones	1 000 000.00	10 años

ANEXO VII ENCUESTA APLICADA A TCP DEL MUNICIPIO DE MATANZAS.

Estimado cliente:

Agradecemos su gentileza y colaboración al responder de manera objetiva y sincera la presente encuesta, sobre los SERVICIOS BANCARIOS. Sus criterios y recomendaciones serán de gran utilidad para mejorar nuestro trabajo.

**I) Identificación del Trabajador por Cuenta Propia.**

1.1 Actividad que ejerce el TCP: \_\_\_\_\_ 1.2

Prov. \_\_\_\_\_

1.3 Tiempo que lleva desarrollando la actividad: \_\_\_\_\_

1.4 Edad: \_\_\_\_\_ 1.5 Sexo: F \_\_\_\_\_ M \_\_\_\_\_

**Lugar donde realiza la actividad, marque con una X:**

1.6 En su domicilio: \_\_\_\_\_ 1.7 Arrendado: \_\_\_\_\_ 1.8 Ambulante: \_\_\_\_\_ 1.9

Otra: \_\_\_\_\_

**Realiza otras actividades, marque con una X:**

1.10 Trabajador Estatal: \_\_\_\_\_ 1.11 Jubilado: \_\_\_\_\_ 1.12 Otra actividad como TCP: \_\_\_\_\_

**II) Conocimientos de los Servicios Bancarios.**

2) Marque con una X si conoce o no de la existencia de los servicios bancarios que a continuación se relacionan:

Cuentas corrientes para TCP: 2.1 Si \_\_\_ 2.2 No \_\_\_

Créditos Bancarios para TCP: 2.3 Si \_\_\_ 2.4 No \_\_\_

3) Si respondió que **SI**, porque vías conoció de la existencia de estos servicios (marque con una X las opciones que usted considere):

3.1 \_\_\_ Radio o TV 3.2 \_\_\_ Prensa escrita 3.3 \_\_\_ El Banco 3.4 \_\_\_ Otra persona me lo dijo

**4- Cuentas Corrientes.**

¿Ya abrió su cuenta corriente en el Banco? 4.1 Si \_\_\_ 4.2 No \_\_\_

Si contestó que **SI**, que operaciones realiza a partir de ella (Marque con una X).



4.1.1\_\_ Pago de impuesto 4.1.2\_\_ Compra de bienes y servicios 4.1.3 \_\_  
Extracciones de efectivo  
Los pagos anteriores los realiza  
4.1.5\_\_\_ por chequera 4.1.6 \_\_\_ por tarjeta 4.1.7\_\_\_ Transferencia 4.1.8  
\_\_\_ por efectivo

Si contestó **NO**, por favor responda por qué, marcando con una X la opción que considere

4.2.1\_\_\_ Realizo todos mis pagos en efectivo 4.2.2 \_\_\_ No sabía que podía abrirla

4.2.3 \_\_\_ No la necesito 4.2.4\_\_\_ No estoy obligado 4.2.5 \_\_\_ Otra

**5- Financiamiento Bancario.**

¿Ha solicitado un crédito Bancario? 5.1 Si\_\_\_ 5.2 No\_\_\_

Le fue otorgado: 5.1.1 Si\_\_\_

5.1.1.1 De forma Total\_\_\_ 5.1.1.2 o Parcialmente\_\_\_

5.2.1 Si no le fue otorgado, mencione las causas:

-----  
**6-Si usted **NO** ha solicitado un crédito bancario, responda marcando con una X la opción más cercana a su opinión.**

6.1 \_\_\_ No sé cómo solicitarlo

6.2 \_\_\_ No necesito un crédito para mi negocio

6.3 \_\_\_ Tengo otras fuentes de financiamientos

6.4 \_\_\_ Creo que es útil, pero prefiero no endeudarme

6.5 \_\_\_ Estoy interesado, pero las condiciones que pone el Banco son difíciles de cumplir.

Puede mencionar cuales.

6.5.1 \_\_\_ No tengo garantías

6.5.2 \_\_\_ Intereses elevados que me encarecen el préstamo

6.5.3 \_\_\_ Otras. (Mencione cual) \_\_\_\_\_

7- Cualquier otra opinión o sugerencia que usted como TCP propone que el Banco deba tener en cuenta para mejorar sus servicios bancarios.

-----  
MUCHAS GRACIAS

**Anexo VIII Análisis de fiabilidad y validez. Fuente: Elaboración propia.**

**Resumen del procesamiento de los casos**

		N	%
Casos	Válidos	10	100.0
	Excluidos		
	(a)	0	.0
Total		10	100.0

a Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
.772	32

La validez se comprobó a partir de la Regresión Lineal Múltiple y la verificación de R cuadrado, dando como resultado el siguiente:

**Resumen del modelo**

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio				
	Cambio en R cuadrado	Cambio en F	g11	g12	Sig. del cambio en F	Cambio en R cuadrado	Cambio en F	g11	g12
1	.901 (a)	.877	.862	.292	.877	66.544	17	14	.000

a Variables predictoras: (Constante), conocimiento sobre los productos, necesidad de financiamiento, otras fuentes de financiamientos, preferir no endeudamiento, condiciones complejas del banco.

**ANEXO IX Opiniones y/o sugerencias más manifestadas por los encuestados.**

1. Continuar ofreciendo mayor información mediante los medios de difusión masiva y directamente por los trabajadores del banco.
2. Efectuar cambio en la fecha de pago de los contribuyentes de la ONAT, ya que las mismas coinciden con la fecha de pago a jubilados.
3. Flexibilización de las garantías a presentar.
4. Analizar la disminución de las tasas de interés, pues aún son muy elevadas.
5. Ofrecer como producto la personalización de tarjetas magnéticas con el propósito de realizar el pago de servicios.
6. Poder operar la cuenta corriente desde cualquier sucursal del BPA.
7. Poder consultar el estado de cuenta desde la casa.
8. Contar con otros lugares donde pagar el impuesto que no sea el banco.
9. Que se destine una caja solo para el pago de los impuestos del 18 al 20 de cada mes.
10. Poseer tarjetas magnéticas que permitan realizar los descuentos de los impuestos.
11. Divulgar por todos los medios las ventajas que ofrece el banco.
12. Dar conferencias por grupos de TCP.
13. Distribuir plegables con los productos que el banco oferta.
14. Tener en las sucursales personal que atienda directamente esta tarea.
15. Lograr que todas las garantías aprobadas por gaceta sean funcionales.
16. Dificultad para solicitar financiamiento por la cantidad de documentos que se solicitan.
17. No conocen como funciona el crédito bancario, es una vía de endeudarse sin resultados.
18. Poner el aire acondicionado todo el día.
19. Que los locales tengan mayor privacidad para poder comunicar nuestros intereses para el negocio.

20. Si el solicitante tiene un negocio fijo, estable y que prospera, porqué se exige presentar fiadores.
21. Existe demora para realizar cualquier tipo de operación en el banco, que se agilicen los servicios.
22. Los especialistas del banco no están bien capacitados porque no ofrecen una buena información sobre los servicios que se le ofertan a los TCP.
23. Existe poca gestión por parte del banco hacia este sector de la economía.
24. Poco desarrollo de este sector porque no están creado los mecanismos legales y económicos.
25. Agilizar el proceso de aprobación de los créditos.
26. Flexibilizar los requisitos y la documentación que debe presentarse pues son engorrosos.
27. Elevar la profesionalidad y la ética bancaria en la atención al cliente.

**ANEXO X Cálculo de la capacidad de Pago. Fuente: Manual de Instrucciones y Procedimientos del BPA**

<b>Fila</b>	<b>Conceptos</b>	<b>Promedio mensual</b>
1	Ingresos brutos del negocio	13,500.00
2	Gastos	9,329.00
2.1	Gastos propios de la actividad	8,500.00
2.2	Gastos por tributos	829.00
3	Ingresos netos (1 - 2)	4,171.00
4	Ingresos libres (3 x 50%)	2,085.50
5	Otros gastos no relacionados con la actividad	160.00
6	Pensiones alimenticias	
7	LGV	
8	Otras deudas con el Sistema Bancario (Especificar)	65.00
9	Deuda como Fiador Solidario	
10	Capacidad de pago (4 - 5 - 6 - 7 - 8 - 9)	1,860.50

**Productos y servicios de la Banca de Negocios**

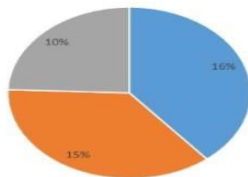


**Requisitos fundamentales para solicitar financiamientos**

- TENER LICENCIA COMO TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA
- NO TENER DEUDAS ENVEJECIDAS CON EL BANCO

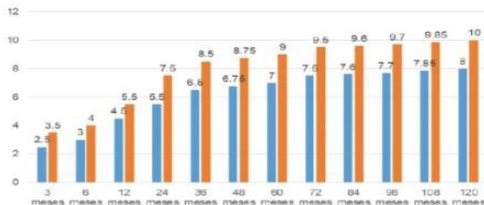
¿Desea saber cuánto puede pedir según sus ingresos?  
**SIMULE SU CRÉDITO AHORA**

**Actividades más financiadas**



■ Transportistas ■ Elaborador vendedor de alimentos ■ Trabajador contratado

**Tasas de interés vigentes (%)**



Usted puede solicitar financiamientos a través de nuestra página web...

**Haga clic Aquí para solicitarlo AHORA**



**¿Prefiere visitar nuestras oficinas?**

- \* Acuda a la sucursal más próxima a su negocio
- \* Solicite las planillas para recibir el financiamiento...



"PONTE EN MARCHA Y  
CONSIGUE HOY EL  
PRÉSTAMO EN EL BPA  
QUE TE HARÁ TRIUNFAR  
MAÑANA"

VISTA CLIENTE PARA COMPLETAR SOLICITUD DE CRÉDITO

\*NOMBRE: \_\_\_\_\_  
 \*APELLIDOS: \_\_\_\_\_  
 \*CONOCIDO POR: \_\_\_\_\_  
 \*DOCUMENTO DE IDENTIDAD: \_\_\_CI \_\_\_PASAPORTE  
 \*No. DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD: \_\_\_\_\_  
 \*No. DE SERIE: \_\_\_\_\_  
 \*NATURAL DE: (LISTA DESPLEGABLE PARA ELEGIR)  
 \*ESTADO CIVIL: (LISTA DESPLEGABLE PARA ELEGIR)  
 \*CIUDADANÍA: (LISTA DESPLEGABLE PARA ELEGIR)  
 \*DIRECCIÓN PARTICULAR: CALLE \_\_\_NO. \_\_\_E/: \_\_\_RPTO: \_\_\_\_\_  
 FINCA \_\_\_\_\_ EDIFICIO: \_\_\_\_\_ APTO: \_\_\_\_\_ MUNICIPIO: (LISTA DESPLEGABLE PARA ELEGIR) PROVINCIA: (LISTA DESPLEGABLE PARA ELEGIR)  
 TELÉFONO FIJO: \_\_\_\_\_ MÓVIL: \_\_\_\_\_  
 CORREO ELECTRÓNICO: \_\_\_\_\_  
 \*NATURALEZA DE ACTIVIDAD LABORAL: \_\_\_TCP \_\_\_OFGNE  
 \*ACTIVIDAD AUTORIZADA: (LISTA DESPLEGABLE PARA ELEGIR)  
 \*TIPO DE LICENCIA: (LISTA DESPLEGABLE PARA ELEGIR)  
 \*DIRECCIÓN DEL NEGOCIO: \_\_\_\_\_  
 NO. CUENTA CORRIENTE: \_\_\_\_\_ MONEDA: \_\_\_CUP \_\_\_CUC  
 OTRO VÍNCULO LABORAL: SÍ \_\_\_ NO \_\_\_  
 CENTRO DE TRABAJO: \_\_\_\_\_  
 DIRECCIÓN DEL CENTRO DE TRABAJO: \_\_\_\_\_  
 \*TIPO DE SERVICIO QUE SOLICITA: (LISTA DESPLEGABLE)  
 \*IMPORTE: \$ \_\_\_\_\_  
 \*PROPÓSITO DE SU SOLICITUD: \_\_\_CAPITAL DE TRABAJO \_\_\_INVERSIÓN  
 \*DESTINO DEL FINANCIAMIENTO: \_\_\_\_\_  
 \*MODALIDAD: (LISTA DESPLEGABLE PARA ELEGIR)  
 \*PERIODO DE GRACIA: DÍAS \_\_\_ O MESES \_\_\_  
 \*TIEMPO TOTAL: DÍAS \_\_\_ O MESES \_\_\_  
 \*PLAZOS DE AMORTIZACIÓN: \_\_\_\_\_  
 \*GARANTÍAS: (LISTA DESPLEGABLE PARA ELEGIR)  
 DE PRESENTAR LAS SIGUIENTES GARANTÍAS SUBIR DOCUMENTACIÓN REQUERIDA  
 \*PRENDAS DE VEHÍCULOS: SUBIR AVALÚO DE INTERMAR  
 \*PRENDA DE GANADO: SUBIR AVALÚO DE CENCOP  
 \*PRENDA DE BIENES AGRÍCOLAS: SUBIR AVALÚO DE REGISTRO DE LA TIERRA

SIMULACIÓN DE CRÉDITO

Monto a solicitar: \_\_\_\_\_ Propósito: \_\_\_Capital de Trabajo  
 Tiempo total: \_\_\_días \_\_\_meses \_\_\_Inversión

Ingresos reales de 6 meses previos a solicitud  
 (Debe coincidir con el registro de ingresos, de ser procedente)

MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
PROMEDIO					

Gastos reales de 6 meses previos a solicitud  
 (Debe coincidir con el registro de gastos, de ser procedente)

GASTOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Propios de la actividad						
Por tributo						
Otros no relacionados con actividad						
Pensiones alimenticias						
Ley general de la vivienda						
Otras deudas del sistema bancario						
Deudas como fiador solidario						
PROMEDIO						

Cálculo de capacidad de pago: \_\_\_\_\_

(INGRESOS PROMEDIO-(GASTOS PROMEDIO DE LA ACT+GASTOS PROMEDIO DE TRIBUTOS)\*50%  
 - (GASTOS PROMEDIOS RESTANTES)

Tiempo de Recuperación: \_\_\_meses Mensualidad: \_\_\_\_\_  
 (Monto solicitado/Capacidad de pago) Monto total a liquidar: \_\_\_\_\_  
 Tasa de interés: \_\_\_\_\_ Principal: \_\_\_\_\_  
 Interés: \_\_\_\_\_

OBSERVACIÓN SOBRE SI PROCEDE O NO SU SOLICITUD

ENVIAR SOLICITUD



**Solicitudes recibidas**

(Datos del cliente y detalles de la solicitud)

**Solicitudes procesadas**

(Datos del cliente con valoración de riesgo crediticio)

**Solicitudes aprobadas**

(Datos del cliente para citar y formalizar contrato) (organizar por municipio/ actividad/ sucursal)

**Solicitudes denegadas**

(Datos del cliente y causas de la denegación) (organizar por municipio/ actividad/ sucursal)

**Análisis de riesgo crediticio**

Datos de solicitud del cliente con informe de simulación

**1. Análisis cualitativo (25%)**

- a) Dirección, organización y recursos humanos (7.5%)
- b) Producción (3.5%)
- c) Producto (3.5%)
- d) Mercado y ventas (3.5%)
- e) Economía y finanzas (3.5%)
- f) Control e información interna (3.5%)

**2. Análisis cuantitativo (25%)**

- a) Análisis patrimonial. (12.5%)
- b) Análisis financiero: (12.5%)

**3. Análisis previsional (25%)**

- a) Flujo de caja proyectado.
  - El mercado y la competencia
  - La capacidad de producción u oferta de servicios
  - La factibilidad real de suministros
  - La cartera de negocios proyectada y contratada
  - Las deudas y otras obligaciones financieras, incluyendo impuestos, dividendos a distribuir o aportes a realizar,

**4. Análisis de las garantías (25%)**

Las garantías se evalúan atendiendo a la calidad, tiempo y al % del monto que cubriría el total financiado.

## ANEXO XII, PÁGINA WEB, TEXTO INFORMATIVO DE LOS CRÉDITOS BANCARIOS.

1. **Crédito bancario:** Se utiliza para cubrir las necesidades de:
  - Capital trabajo: Incluyen las necesidades de recursos a corto plazo, se otorgan para comprar materias primas, materiales e insumos para desarrollar la actividad. Importe mínimo a financiar 1000 pesos, tiempo máximo de recuperación hasta 1.5 años.
  - Inversión: Cubren los requerimientos de financiamiento a mediano y largo plazo derivados de sus necesidades para ampliación y/o modernización de capacidades instaladas, se otorgan para la compra de equipos y/o reparación de bienes muebles. Importe mínimo a financiar 1000 pesos, tiempo máximo de recuperación hasta 10 años.

El banco puede financiar un medio de transporte para el desarrollo del negocio ya sea, motos, motorinas, camionetas, camiones, tractores, etc. Siempre y cuando los trámites de compra venta sean lícitos, en ningún caso se financiará la compra de autos de paseo. Además, se cumplirán las siguientes exigencias:

El monto a financiar para la adquisición del vehículo no debe exceder el valor de la tasación efectuada por INTERMAR.

Presentar la licencia de circulación, ya que las características del vehículo deben coincidir con las características físicas descritas en la licencia de circulación.

Para esta compra venta es una exigencia que la forma de pago sea un cheque de gerencia emitido a favor del propietario del vehículo, el cual coincide con el certificado de inscripción del vehículo y con la licencia de circulación.

2. Modalidades para tomar el dinero:

Préstamo: Es el dinero concedido por el Banco, igualmente bajo condiciones contractuales, por un tiempo determinado, el cual es tomado en su totalidad, se utiliza para cubrir necesidades financieras eventuales.

Línea de crédito: Se clasifica según su forma de disponibilidad:

- Simple o no revolvente: Permite al acreditado hacer disposiciones de la Línea de Crédito hasta el monto autorizado, sin que tenga derecho a volver a disponer de él, aun cuando haya realizado liquidaciones anticipadas dentro del plazo.
- Revolvente: Permite al acreditado disponer del financiamiento aprobado y realizar liquidaciones parciales del saldo que le restituye su capacidad de endeudamiento dentro del plazo pactado.