

CUBA
MEDIOS DE PAGO
2004

Estudios de Mercado

**JUAN LUIS GIMENO CHOCARRO
ROBERTO LÓPEZ SALVADOR**

ENERO DE 2004

INDICE

| | Pág. |
|--|-----------|
| I- INTRODUCCIÓN | 1 |
| II- RESUMEN Y CONCLUSIONES | 2 |
| III- MARCO LEGAL Y ECONOMICO DEL PAIS | 5 |
| IV- EL SISTEMA FINANCIERO CUBANO | 9 |
| 1. Desarrollo reciente del sistema | 9 |
| 2. Bancos | 10 |
| 3. Instituciones Financieras No Bancarias | 11 |
| 4. Oficinas de Representación | 13 |
| 5. Directorio de Entidades | 14 |
| 5.1- Bancos | 14 |
| 5.2- Instituciones Financieras No Bancarias | 17 |
| 5.2.1- Empresas mixtas con Capital Español | 17 |
| 5.2.2- Casas Financieras | 17 |
| 5.3- Oficinas de Representación de Bancos Extranjeros | 21 |
| 5.4- Oficinas de Representación de Entidades No Bancarias Extranjeras | 24 |
| 5.5- Otras Entidades de Interés | 25 |
| 5.5.1- Grupo Nueva Banca | 25 |
| 5.5.2- Otras Entidades de Interés | 26 |
| 6. Lista orientativa del Precio de los Servicios | 27 |
| V- LOS INSTRUMENTOS DE PAGO EN CUBA | 29 |
| 1. Herramientas para el diseño de una estrategia de cobro | 29 |
| 2. Resolución 100 del BC: Política financiera en las relaciones comerciales con el exterior | 29 |
| 3. Resolución 65 del BC: Reforma del sistema monetario | 31 |
| 4. Instrumentos | 34 |
| 4.1- Transferencia Internacional | 34 |
| 4.2- Cheque | 34 |
| 4.3- Letra de Cambio | 35 |
| 4.4- Forfaiting | 43 |
| 4.5- Carta de Crédito | 43 |
| 4.6- Standby Letter of Credit | 47 |
| 4.7- Garantías a Primer Requerimiento | 47 |
| 4.8- Factoring | 47 |
| 4.9- Arrendamiento Financiero o Leasing | 49 |
| 4.10- Cuentas Escrow o de Plica | 51 |
| 4.11- Fideicomiso | 52 |
| 4.12- Seguro de Crédito | 54 |
| 4.13- Fianza de Crédito | 57 |

I- INTRODUCCIÓN

Una de las principales dificultades a la que se enfrentan los empresarios que comercian con Cuba es el cobro a vencimiento de sus créditos. Durante los últimos trece años, el país ha venido padeciendo una profunda crisis estructural en su economía y en sus finanzas, por más que en algunos momentos haya experimentado cierta mejoría. Tras el agravamiento de la situación entre el 2001 y el 2002, actualmente se experimenta un cierto repunte (crecimiento del 2,6% en el 2003) cuya continuidad depende del turismo, el níquel y el petróleo. En este marco, la situación financiera del Estado y de varias de sus empresas se ha agravado con el resultado de atrasos en los pagos, cuya gravedad se intensifica cuando es el acreedor quien soporta su coste financiero. Tales problemas afectan a los acreedores en función de las prioridades que se asignen a cada acreedor y de cómo se instrumenten las operaciones.

Este contexto obliga a que el primer y más importante elemento en el diseño de cualquier estrategia empresarial sea asegurar el cobro. Aunque hay demanda potencial para muchos productos, la realidad es que no todas las empresas tienen medios para el pago de las importaciones o la posibilidad de obtener financiación. Por ello, para no perder el tiempo en conversaciones agradables pero estériles y en costosas gestiones de venta, conviene asegurarse, cuanto antes, de que los potenciales socios comerciales están realmente en condiciones de comprar y pagar y dispuestos a ofrecer instrumentos financieros que reduzcan suficientemente los riesgos de atrasos de pago.

Este estudio actualiza una primera versión realizada en mayo 2003 para dar cabida a las significativas novedades y modificaciones de los últimos meses. Comienza con un breve resumen y conclusiones a los que sigue una aproximación al marco legal y económico del país. A continuación se incluyen dos grandes bloques: el sistema financiero cubano y los instrumentos de pago en Cuba. Se analizan los diferentes medios de pago, similares y con un funcionamiento parecido al de otros mercados, y la manera de asegurar el cobro. Su objetivo es que los empresarios españoles conozcan las peculiaridades de dichos instrumentos, sus ventajas e inconvenientes y la manera de formalizarlos adecuadamente, así como las entidades financieras que operan en este mercado. El enfoque es fundamentalmente práctico y pretende ayudar a los empresarios a operar en el mercado cubano adaptándose a su peculiar marco económico y legal.

En cuanto al método de elaboración del estudio, conviene resaltar que el acceso a la información financiera en Cuba es complicado. Apenas existen bibliografía comercial o listados de empresas y muy pocas entidades disponen de página en Internet. Tampoco es sencilla la obtención de información crediticia. El contacto directo con las distintas entidades financieras, a través de entrevistas personales y telefónicas, ha sido la principal fuente de información. Entre las páginas web consultadas destaca la del Banco Central de Cuba (www.bc.gov.cu), pues recoge disposiciones normativas del sector financiero. También se ha obtenido información de diferentes artículos relativos al sistema financiero cubano e información general sobre los medios de pago. Por último, los informes anuales de las entidades financieras y las publicaciones del BC han sido otras valiosas fuentes de información.

II- RESUMEN Y CONCLUSIONES

Desde 1990 Cuba viene sufriendo una severa crisis económica provocada por la ruptura de los vínculos privilegiados que le unían a los países socialistas de los que en gran medida dependía. La política económica aplicada desde entonces ha intentado mantener el modelo económico, político y social a la vez que se introducían algunas reformas que han descentralizado y modernizado algunos aspectos de la gestión económica y del marco legal de la actividad empresarial. Tales reformas se frenaron a partir de 1997-8 y cada día es más clara la vuelta al enfoque de una economía de propiedad estatal y gestión dirigida, con un creciente papel de las empresas de las Fuerzas Armadas. Su presencia en el turismo, la electrónica y algunos otros sectores generadores de divisas les convierte en el principal grupo empresarial del país y generalmente el de mejor reputación como pagadores.

El **sistema financiero cubano**, igualmente dirigido, ha cambiado gradualmente en los últimos 8 años. Se está llevando a cabo una transformación del mismo, intentando adecuarlo paulatinamente a las necesidades, peculiaridades y contradicciones de la economía cubana. Entre los cambios principales destaca la aparición de nuevas entidades financieras, la presencia (limitada) de bancos y entidades extranjeras, el desarrollo de nuevos instrumentos financieros y la modernización de la gestión. Todo ello bajo la estricta supervisión por el Banco Central, que tiene un protagonismo y prestigio creciente.

El sistema todavía no se puede equiparar al de los países desarrollados. La competencia entre entidades, todas de titularidad pública y bajo control del Estado, es prácticamente nula y cuando tratan de adecuarse a las necesidades de las empresas lo hacen sin perder de vista intereses del Estado. Las entidades extranjeras no pueden captar depósitos y existen muchas otras restricciones derivadas de las limitadas garantías de pago que pueden dar las entidades cubanas. Además, hay que recordar la imposibilidad de utilizar bancos americanos, y la prohibición de usar dólares para las transacciones internacionales con Cuba, impuesta por el Tesoro Estadounidense, que provoca incomodidades para efectuar cualquier operación internacional.

Entre las entidades financieras, los **bancos** de capital 100% estatal cubano, son los únicos autorizados a mantener cuentas corrientes y depósitos. Entre las **instituciones financieras no bancarias**, hay que citar a las **casas financieras**, entidades especializadas en la prestación de servicios financieros a sectores económicos o empresas determinadas. Además, hay **entidades financieras mixtas**, entre las que destacan dos con capital y gestión españoles, participadas por Caja Madrid y Banco Sabadell respectivamente. Las **oficinas de representación** de bancos extranjeros y de entidades no bancarias no pueden prestar servicios directamente y operan desde el exterior.

Teóricamente, en la actualidad hay más herramientas que nunca para asegurar el pago sin atrasos. Sin embargo no siempre se han utilizado los más útiles porque los deudores cubanos no siempre los ofrecen y por cierta falta de previsión, cuando no imprudencia, de algunos acreedores. Y es que dada la actual situación de algunas de las empresas cubanas, se deben reforzar las precauciones y diseñar un sistema de cobros que otorgue suficientes garantías.

En primer lugar es muy importante la adecuada redacción de los **términos del contrato** que regule la operación. Por ello se recomienda recurrir a los modelos de contrato internacional y al asesoramiento legal profesional para una redacción minuciosa de todas las cláusulas contractuales, incluyendo cláusulas de penalización para casos de atrasos en el pago.

La **garantía de pago** que pueden ofrecer las empresas cubanas se basa en sus flujos financieros y en sus cuentas a cobrar y no en sus activos fijos. La propiedad de las empresas cubanas, al ser estatal, es inembargable. No existen figuras como la quiebra o la suspensión de pagos. Debemos, por tanto, analizar dichos flujos financieros y los créditos a su favor. ¿Cuál es el origen de esos flujos? ¿Quién es el acreedor? ¿Están denominados en divisa o en pesos cubanos? ¿Cómo están documentadas sus cuentas a cobrar? El conocimiento del cliente y de terceros que avalen o garanticen la operación es la mejor garantía de cobro. Y para obtener ese conocimiento lo mejor es informarse en las entidades financieras extranjeras, o en otras especializadas, como In crefin, de la que después hablaremos

En la actualidad, algunas empresas cubanas atraviesan problemas de liquidez e incluso de solvencia. Los atrasos en los pagos pueden ser largos y costosos para el acreedor. Dada la situación, es muy importante la **gestión directa e insistente de cobro** (o a través de una entidad financiera) y las relaciones de confianza que haya establecido en Cuba y que pueden agilizar el cumplimiento de las obligaciones. Debe realizarse un seguimiento continuo e insistente de los créditos, sea cual sea la forma de pago acordada.

Las entidades cubanas solicitan normalmente **financiación** a corto o medio plazo, siendo este uno de los factores de mayor relevancia en la elección del proveedor, lo que, en ocasiones, puede llevar a algunos exportadores asumir excesivos riesgos. Aunque hagan parte del pago al contado, los compradores cubanos suelen solicitar aplazamiento del resto, pagos que también deben ser minuciosamente asegurados, ya que la situación financiera de las entidades cubanas puede cambiar rápidamente. No habiendo facilidad para obtener directamente información crediticia (ver IV. 5.5), son las entidades financieras, especialmente aquellas con capital extranjero, quienes mejor le pueden asesorar sobre la evolución de la capacidad de pago de las empresas cubanas.

Aunque la adaptación a los nuevos instrumentos financieros haya sido rápida, en algunas ocasiones, pueden surgir situaciones de desconfianza o de falta de conocimiento de los mismos. Este aspecto debe tenerlo en cuenta en sus negociaciones para entender determinados posicionamientos de la contraparte.

La **carta de crédito**, la garantía a primer requerimiento y la carta de crédito standby no son instrumentos muy usuales, al menos entre el empresariado español, más acostumbrado que otros a la utilización de las letras de cambio. Las entidades financieras, antes de emitir las, exigen a los deudores cubanos elevadas garantías que suponen, en algunos casos, un depósito por el 100% del valor de la operación. No obstante, en caso de conseguirla, se recomienda que las cartas de crédito sean irrevocables y confirmadas por un banco extranjero que ofrezca suficiente garantía.

Desde el año 2000, el medio de pago más utilizado es la **letra de cambio**. Su funcionamiento, recientemente modificado a tenor de la Resolución 65/2003, es similar al español pero existen ciertas peculiaridades que deben ser conocidas ya que no todas las letras suponen una auténtica garantía de cobro: una letra sólo ofrece la garantía de su librado, aceptante o avalista. Las letras cubanas sólo son negociables en la Isla y existe un modelo no timbrado pero de recomendable utilización. Para el protesto se dispone de 8 días hábiles desde el impago. Es recomendable la obtención del aval de una entidad financiera. Las letras pueden descontarse a tipos de descuento que dependen de su aceptante o avalista, siendo en general elevados. En el caso de entidades extranjeras, se descuenta siempre con recurso y la entidad financiera debe retener un 10% del valor descontado hasta el vencimiento.

El **leasing** permite que una entidad financiera se involucre en la operación, avalando o garantizando el pago. Incluso, en ocasiones, se podría contratar directamente con ésta, obviando al cliente final. El funcionamiento teórico es idéntico al español, si bien las entidades cubanas necesitan de una serie de autorizaciones específicas para financiar de esta forma sus adquisiciones. No obstante, es un mecanismo de insuficiente desarrollo debido, entre otras cosas, a que no supone ventajas fiscales para el arrendador y a que la entidad financiera no obtiene garantías del bien arrendado.

Las líneas de **factoring** están en fase embrionaria. Su desarrollo dependerá de la evolución de la situación económica. Es habitual la confusión entre descuento de facturas y el contrato integral de factoring, con todos los servicios que éste conlleva. El confirming es todavía desconocido.

Hay otros medios de pago poco utilizados pero que ofrecen buenas soluciones para mitigar los riesgos. Uno de ellos es utilizar una entidad financiera como fiduciaria y realizar **remesas documentarias**, evitando problemas en relación con la forma de pago cuando la mercancía ya ha sido recibida. El **contrato de fideicomiso** y la utilización de **cuentas escrow** permiten que un intermediario independiente gestione aspectos de la operación, evitando muchos de los problemas que surgen en el desarrollo del contrato. Su utilización es creciente y son objeto, como después veremos, de una regulación específica tras las reformas introducidas por la ya citada Resolución 65.

Por último, otro medio poco usual pero que supone una opción, es el **seguro de crédito** que ofrece Esicuba. Este seguro cubre hasta un 85% del riesgo de impago de la operación y facilita el descuento de la factura, letra u otro instrumento asegurado. Lo que le convierte en una alternativa a considerar, dado que las líneas CESCE para Cuba están actualmente no operativas.

En **resumen**, el análisis de la situación financiera del cliente y de aquellos que garanticen la operación es muy importante en el actual panorama económico y financiero en el que las diferencias entre deudores son cada vez mayores. La adecuada formalización del contrato y del medio de pago y sus garantías es fundamental. Los empresarios españoles deben de prestar creciente atención a asegurar estos aspectos con ayuda de los profesionales del sector financiero.

III- MARCO LEGAL Y ECONÓMICO

La economía cubana es una de las últimas economías socialistas que quedan en el mundo. Esto, su insularidad y sus conflictivas relaciones internacionales la convierten en un caso sui generis. Los medios de producción están en poder del Estado, que es quien toma las principales decisiones económicas. El mismo, por medio de sus empresas, es el único agente económico, el cliente en cualquier operación de comercio exterior y el socio en cualquier inversión. Es, también, quien regula toda la economía, incluidas importaciones, exportaciones, finanzas e inversiones. Aunque puede hablarse de un proceso de descentralización e intento de mejora de la gestión empresarial en los últimos años, eso no equivale a ninguna liberalización de la economía que sigue siendo estatizada y centralmente dirigida. Especialmente relevante es el creciente papel del grupo Empresarial de las Fuerzas Armadas con fuerte presencia en los sectores más importantes de la economía como el turismo, la electrónica, la distribución comercial y una larga lista de actividades.

SITUACION ECONOMICA

Dentro del marco de crisis estructural desde 1990, hubo algunos años de cierto crecimiento (4-5% entre 1995 y 2000), seguidos por una fase de ralentización (1,1% en el 2002 y 2,6% en el 2003) motivada por la debilidad de una economía muy dependiente del exterior, y que parece estar dejando paso a un tímido resurgir basado principalmente en los ingresos del turismo y el níquel. A medio plazo las perspectivas dependen de esos dos sectores y del petróleo, en concreto del resultado de las prospecciones en el Golfo de México.

La situación actual se caracteriza por las dificultades, fundamentalmente las derivadas de factores internos y estructurales (su escasa oferta exportable y la gran dependencia de la importación de alimentos y de energía). El elevado déficit comercial (la importación casi triplica la exportación) ronda el 10% del PIB y restringe la capacidad de importación. Las restricciones en el acceso a la financiación y su elevado coste determinan una situación compleja a corto plazo en la que la solvencia de cada importador ha de analizarse y evaluarse.

La elección del cliente es fundamental. No todas las empresas tienen el mismo mecanismo de toma de decisiones ni ofrecen la misma solvencia. Hay sectores o empresas que generan divisas o que, por su prioridad política y social, logran más recursos presupuestarios. Son ellos quienes muestran mayor dinamismo y capacidad de llevar a buen fin operaciones comerciales. Será a ellos a quienes menos difícil resulte vender y de quienes será más fácil cobrar. En cambio, los que dependen del presupuesto central suelen tener más dificultades.

Aunque muchas exportaciones se siguen realizando con total normalidad, las dificultades han aumentado para algunos suministradores que sufren dilatados atrasos en el cobro, debiendo además soportar los costes financieros derivados de la mora. Aunque haya demanda potencial para muchos productos, desde los de consumo, para los que bastaría financiación a corto plazo, a bienes de equipo necesitados de financiación a largo plazo, la realidad es que no todas las empresas tienen medios para el pago de las importaciones o la posibilidad

de obtener financiación. Por ello, conviene asegurarse cuanto antes de que los potenciales socios comerciales están en condiciones de comprar y pagar.

Esta problemática situación financiera general se ve agravada por el hecho de que la obtención de garantías de pago es más complicada que en otros mercados, ya que las empresas cubanas sólo responden de sus deudas con sus flujos futuros y cuentas a cobrar. La propiedad estatal es inembargable y, aunque sean entidades del estado, éste último no responde subsidiariamente de sus obligaciones. Por otra parte, las empresas siempre solicitan financiación, siendo este un factor decisivo en la elección del proveedor.

Otra complicación deriva de las dificultades para obtener créditos en el exterior. La elevada deuda externa acumulada con el Club de París y las complejas relaciones internacionales de Cuba limitan su acceso a créditos oficiales bilaterales o multilaterales. Por su parte, el elevado riesgo país dificulta la obtención de crédito bancario privado. Son los proveedores quienes verdaderamente financian, en muchas ocasiones, a las empresas cubanas.

Algunas empresas han buscado distintos mecanismos para operar en este entorno de riesgo. Uno de ellos es marcarse un techo máximo en el crédito otorgado a sus clientes cubanos y eludir nuevas operaciones cuando se sobrepasa ese límite. Otra posibilidad es implantarse con almacenes en consignación o con almacenes en Depósito Aduanero, lo cual permite adaptarse mejor al tamaño de los pedidos y seleccionar a los clientes, controlando así los riesgos en curso y una mejor gestión de cobro. Esta fórmula es especialmente adecuada al caso de los productos con una rotación alta. Para algunas de estas modalidades existen instrumentos financieros especialmente diseñados que pueden resultar de utilidad.

MARCO GENERAL DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

El **comercio exterior** está sujeto a un sistema de **licencias de importación** que se conceden en función del interés de la operación y de las autorizaciones previas de cada importador, de forma que la licencia de importación no constituye un obstáculo si los términos de la operación están ya aprobados. Las empresas autorizadas a importar un conjunto determinado de productos (su nomenclator) son las únicas que pueden obtener la licencia para hacerlo. A ninguna empresa extranjera, tenga o no establecimiento comercial en Cuba, se le concede licencia de importación.

Coexisten dos **segmentos de mercado**, paralelos y totalmente diferenciados en función de su destinatario final: el área peso y el área dólar. El área peso consiste en las producciones e importaciones del Estado, a través de algunas empresas especializadas, para satisfacer las necesidades básicas de la población, tanto en la "libreta de abastecimiento" como en suministros médicos y afines. Salvo en el caso de alimentos básicos, cada día su monto es más escaso. Estas importaciones se realizan en divisas y dependen, en muchos casos, del crédito o las condiciones de pago impuestas por los suministradores. En el área dólar se realizan la mayoría de las importaciones, tanto las destinadas a los productos que se venden libremente en divisas convertibles como las destinadas a insumos de empresas. En el área dólar tienen cabida

todo tipo de productos, tanto de consumo final como intermedios y las posibilidades de cobro o de otorgar financiación deben de ser analizadas cuidadosamente porque dependen más del cliente concreto.

Hasta hace poco, el comercio exterior estaba organizado en torno a unas pocas empresas estatales especializadas por grupos de productos y servicios, lo que facilitaba la localización del posible cliente y simplificaba la acción comercial. Varias de estas empresas han perdido importancia, aunque algunas mantienen un papel relevante en la instrumentación de las importaciones y como intermediarias de uso obligatorio para quienes desean importar y tienen medios de pago pero no tienen licencia de importación. Por el contrario, la descentralización económica en marcha en algunos sectores permite a algunas de las empresas comercializadoras y productoras que disponen libremente de parte de sus ingresos actuar como importadores, multiplicándose por tanto el número de posibles clientes.

Con relación a los aranceles, aunque los de algunos productos han subido recientemente, generalmente cumplen las funciones de recaudación y de protección comercial de forma moderada y no es un obstáculo real para exportar a Cuba. Por otra parte, a los productos que se venden al por menor en dólares, las empresas estatales que los comercializan les cargan un margen comercial entre el 180 y el 275%, según productos. Este margen tiene el efecto de un impuesto indirecto.

Las decisiones de compra para operaciones de cierta cuantía y para ciertos productos están sujetas al control del Estado en varias formas. Las compras de más de 1 millón de dólares y aplazamiento de pago de más de 90 días, han de ser examinadas por el Comité de Crédito del Banco Central y, de ser aprobadas, se someten a la consideración de la Comisión Central de Divisas. Todas las compras superiores a 250.000 \$ han de decidirse en Comités de Contratación.

En relación a la **inversión extranjera**, la Ley 77/1995 permite inversiones en casi todos los sectores, excluyendo la seguridad y defensa nacional, la enseñanza y la salud. Para ello es preceptiva la aprobación del Gobierno a través del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, o de una Comisión al efecto. Las inversiones pueden tomar forma de sociedades anónimas de capital totalmente extranjero, empresas mixtas o contratos de asociación económica internacional, caso este último en el que no se crea una nueva persona jurídica ya que cada uno de los socios mantiene la suya propia.

El procedimiento administrativo ha venido mejorando, pero hay que tener en cuenta que el proceso de negociación tiende a ser dilatado. La falta de experiencia y de criterios claros, así como la indefinición de los niveles de responsabilidad real, introducen elementos de confusión en la negociación. Más allá de la habitual amabilidad cubana, conviene contrastar el interés y la disposición real de las autoridades cubanas, y no de intermediarios mejor o peor intencionados, en un proyecto de inversión antes de embarcarse en unas negociaciones que pueden ser largas y complejas. Asimismo hay que reseñar que las autoridades cubanas dan creciente importancia a la seriedad y solvencia de sus socios extranjeros.

Las “producciones cooperadas” son una modalidad de asociación económica en creciente uso por su flexibilidad y por incurrir en menores costes. Son una primera fase que puede acabar posteriormente en una empresa mixta. Pueden instrumentarse en contratos de compraventa de equipos y materias primas a los que se incorpora asistencia técnica y financiación. En este tipo de proyectos es muy importante separar totalmente las cuentas de la producción cooperada de las de la producción del socio cubano. Otra modalidad son los Contratos de Administración y Gestión que son cada vez más frecuentes en todos los sectores, especialmente en el turístico. Ambos están regulados por el Acuerdo 3827/2000 de Consejo de Ministros.

La Ley 77/1995 posibilita la concesión de exenciones fiscales y arancelarias temporales, así como de regímenes especiales para algunas inversiones. El texto legal ofrece bastantes posibilidades, pero en un marco muy discrecional en el que todo proyecto de inversión debe ser objeto de una autorización específica y en el que prácticamente todos los extremos de la inversión están sujetos a lo que se determine durante la negociación.

Cualquier decisión de inversión requiere un cuidadoso análisis del entorno en que va a desarrollarse la actividad, incluyendo un conocimiento detallado y bien contrastado del coste en que se incurrirá por todos los conceptos: uso de infraestructuras, abastecimiento de materias primas y servicios como suministro de agua y energía, transportes, comunicaciones, personal local y expatriado, permisos, protocolizaciones y autorizaciones varias, aranceles, fiscalidad y un largo etc.

También conviene establecer en qué moneda han de contabilizarse los ingresos de según qué clientes y hayan de pagarse cada uno de los costes. Las empresas mixtas suelen pagarlo todo en divisas mientras que las cubanas (y por tanto las producciones cooperadas) pagan muchos de ellos en pesos cubanos mientras que sus ingresos pueden ser en ambas monedas.

Por último, es necesario tener algún método de control del cumplimiento de las condiciones acordadas tras la negociación para la inversión, tanto por el socio local como por las distintas instancias estatales que ofrecen incentivos y fijan costes.

En conclusión, dado lo peculiar del marco económico de la Isla y la delicada situación financiera del país, lo más aconsejable es actuar con prudencia. Existen oportunidades comerciales puntuales que pueden aprovecharse si se utilizan correctamente los instrumentos financieros disponibles. Todo ello a la espera de que se concreten las expectativas a mediano y largo plazo de este mercado que son muy positivas. La clave de la estrategia es mantener, sin sufrir pérdidas, y sin asumir riesgos excesivos la presencia a corto plazo en espera de una situación que debe de mejorar en el futuro.

IV- EL SISTEMA FINANCIERO CUBANO

1.- DESARROLLO RECIENTE DEL SISTEMA

Como ya hemos comentado, el sistema financiero cubano ha sufrido una profunda reestructuración en los últimos años. Todavía quedan muchos pasos por dar pero el entorno actual es, sin duda, más adecuado a las necesidades del comercio internacional que el existente hace unos años. A continuación se recoge un breve repaso histórico del mismo. Le sigue la descripción de los distintos tipos de agentes que en él operan y, finalmente, se incluye un directorio con las diferentes entidades con una somera descripción de cada una de ellas.

En las primeras décadas del Siglo XX, aparte de importantes bancos privados, fundamentalmente estadounidenses, existieron varios proyectos para la creación de un banco central en el país. Las iniciativas tomaron forma jurídica en la Constitución de la República de 1940 y, 10 años después, comenzó sus actividades el **Banco Nacional de Cuba**. Tras el triunfo de la Revolución, en 1960 se nacionalizaron todas las entidades bancarias nacionales y extranjeras. El Banco Nacional de Cuba (BNC) centralizó las actividades propias de banca central y toda la actividad comercial existente en ese momento.

Esta situación se mantuvo hasta los primeros años ochenta, cuando se creó el **Banco Popular de Ahorro (BPA)** para captar el ahorro interno, ya que, a causa de las presiones externas, las posibilidades de captación de depósitos y préstamos internacionales fueron muy limitadas. En la misma época nace el **Banco Financiero Internacional**.

La **desintegración de la URSS** y la transformación de las economías socialistas de la Europa de Este, a las que Cuba destinaba el 85% de sus exportaciones, provocaron la aparición de nuevas entidades. Se hizo necesario buscar vías para conseguir créditos internacionales. La recuperación y reorganización de la economía cubana tras el *Periodo Especial* que siguió a la caída del bloque socialista, exigía un sistema bancario más moderno y eficiente.

A mediados de la década de los 90, surge la primera **Casa Financiera**, FINCIMEX, del grupo empresarial Cimex, el mayor del país, y también aparece el **Grupo Nueva Banca**, que agrupa varios bancos y entidades financieras.

Se autoriza el establecimiento de varias **Oficinas de Representación** de bancos extranjeros. El primero de ellos es el ING Bank. Le siguen otras entidades, entre ellas algunas españolas: BBVA, Banco Sabadell y Cajamadrid, todavía presentes en la Isla. Algunas de estas oficinas fueron creadas como un primer paso hacia una presencia más activa en la Isla a través de la constitución de empresas mixtas.

En 1997 se acometió la creación de un sistema bancario moderno de corte occidental en dos niveles, al separarse las funciones comercial y de banca central del BNC. Se crea el Banco Central de Cuba (BC), encargado de la política monetaria y la supervisión del sistema financiero. El Banco Nacional

de Cuba (BNC) continuó encargándose de la deuda externa. Por su parte, el Banco Popular de ahorro (BPA) se convierte en un banco universal y el Banco Financiero Internacional (BFI) expande sus funciones.

Actualmente el Banco Central trabaja en dar credibilidad y estabilidad al sistema, introduciendo nuevas formas de pago (como las letras de cambio en 2000) y llevando a cabo un rígido control de las entidades. También se encarga de la modernización del sistema bancario, impulsando el desarrollo de redes de información, instalación de cajeros automáticos, incorporación de entidades bancarias al sistema SWIFT y formando al personal.

Uno de los medios para llevar a cabo este proceso es la creación de **empresas mixtas** financieras entre entidades cubanas y extranjeras. Aparecen Corporación Financiera Habana, entre Cajamadrid y el BPA; y Financiera Iberoamericana, participada por el banco Sabadell y el Grupo Nueva Banca. También destacan Carifin, del Grupo CDC inglés y el Netherlands Caribbean Bank, participado por la holandesa ING y el Banco Popular de Ahorro.

En los últimos años de la década surgen la mayoría de las entidades que actualmente conforman el sistema financiero cubano. Dentro del mismo, se distinguen **cuatro tipos**:

- Bancos
- Instituciones financieras no bancarias
- Oficinas de representación de bancos extranjeros
- Oficinas de representación de Instituciones financieras no bancarias

2.- BANCOS

Los Bancos son las únicas entidades autorizadas a abrir y operar cuentas corrientes, de ahorro y a término, depósitos y a pagar intereses. El BCC les otorga una licencia general que les permite realizar todo tipo de negocios de intermediación financiera, en moneda nacional o divisas, en Cuba y en el extranjero.

Como hemos comentado, el sistema financiero se estructura en dos niveles. El **Banco Central de Cuba** realiza labores de supervisión, legislativas y elabora y ejecuta la política monetaria. Del resto de bancos, destacamos al Banco Financiero Internacional (BFI) y al Banco Internacional de Comercio (BICSA) Son los más acostumbrados a trabajar con empresas extranjeras y los que otorgan una mayor confianza.

El **BFI** es el mayor y más importante banco cubano y el que goza de mayor prestigio dentro del sistema financiero. Opera únicamente en divisas. Forma parte del sistema SWIFT y tiene contactos con más de 150 bancos internacionales. Posee una red de veintiocho sucursales y presta numerosos servicios, fundamentalmente dirigidos a las empresas.

El **BICSA** forma parte del grupo Nueva Banca y está considerado el segundo banco comercial del país. Al igual que el BFI, sólo opera en divisas. Presta todo

tipo de servicios a clientes internacionales: aval, gestión de cobro y descuento de efectos comerciales, cartas de crédito, remesas, etc. Cuenta con corresponsales en los cinco continentes, la mayoría de ellos bancos de primer orden, principalmente europeos y americanos.

Debemos hacer mención al **Grupo Nueva Banca**. Se trata de un holding de empresas dependientes del Estado cubano. Es propietario del capital de una serie de bancos y entidades financieras y está comenzando a realizar inversiones puntuales en otros sectores. Muchas de sus empresas se especializan en algún servicio determinado. Dentro de su estructura destaca el BICSA y la Financiera Iberoamericana, empresa mixta entre el Grupo y el Banco Sabadell. Las entidades empresas del grupo son independientes entre sí. Pertenecen al holding las siguientes empresas:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Financiera Nacional (FINSA)• Banco Metropolitano• Banco de Inversiones• Banco de Crédito y Comercio (BICSA) | <ul style="list-style-type: none">• Casas de Cambio (CADECA)• Compañía Fiduciaria• Financiera Iberoamericana*• Carifin* |
|--|--|

**Entidades mixtas, con capital extranjero.*

3.- INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS

Estas instituciones reciben una licencia específica que determina las operaciones que pueden realizar en cada caso concreto. Las licencias suelen ser muy amplias, comprendiendo todo tipo de servicios de intermediación financiera. El concepto legal de estas financieras es el siguiente:

“Toda entidad jurídica constituida con arreglo a las leyes cubanas o extranjeras que cuente con corredores o agentes de negocios en dinero; que realicen actividades de intermediación financiera (con excepción de la captación de depósitos) tales como: entidades de arrendamiento financiero (leasing) de bienes, muebles e inmuebles; de administración de carteras de cobro o factoraje (factoring); compañías o casas financieras, de operaciones de fideicomiso (en trust), de fondos mutuales de inversión; y otras similares.”

Salvo autorización expresa del BC, está prohibido a estas entidades:

- Tomar depósitos en cuenta corriente, de ahorro y a término y en general realizar aquellas operaciones que la ley reserva exclusivamente a los bancos.
- Colocar en el exterior, por medio de operaciones de crédito, de financiamiento o de inversión, los recursos que obtengan en el país.
- Comprar productos, mercaderías y bienes que no sean indispensables para su normal funcionamiento.
- Captar recursos por cuenta de terceros.
- Entregar en dinero efectivo el importe de financiamientos que concedan a corto, mediano y largo plazo.
- Realizar directamente operaciones de compraventa de moneda extranjera en Cuba y en el exterior.

La mayoría se especializan en algunos productos concretos o prestan sus servicios a una determinada entidad o ministerio. Este último es el caso de las **Casas Financieras** que están adscritas a un grupo empresarial o a un sector concreto de la economía cuya actividad centraliza un determinado ministerio. Nacieron como departamentos de tesorería pero evolucionaron hasta convertirse en verdaderas entidades financieras. Algunas están actualmente comenzando a ampliar su cartera de clientes, sin centrarse tanto en el ministerio o grupo empresarial al que están vinculadas. Se recogen a continuación, la relación de casas financieras y los organismos a los que están adscritos:

| | |
|------------|--|
| • ALFI | Ministerio de la Industria Alimentaria. |
| • ARCAZ | Ministerio del Azúcar (MINAZ) |
| • FIMELSA | Ministerio de la Industria Sideromecánica (SIME) |
| • FINAGRI | Ministerio de la Agricultura (MINAGRI). |
| • FINALSE | Corporación Cubalse* |
| • FINTUR | Ministerio del Turismo (MINTUR) |
| • FINATUR | Ministerio del Turismo (MINTUR) |
| • FINCIMEX | Corporación Cimex* |
| • TRANSFIN | Ministerio del Transporte (TRANSFIN) |
| • RAFIN | Fuerzas Armadas Revolucionarias (FAR)** |

*Cubalse y Cimex son las dos principales "corporaciones" del país, con intereses en muchos sectores.

**Las Fuerzas Armadas, además de desarrollar la actividad que les es propia, gestionan numerosas empresas en todos los sectores.

En muchas ocasiones, las empresas cubanas centralizan su actividad financiera a través de la Casa a la que están vinculadas. No será extraño que la Casa del Ministerio al que está adscrita la empresa con la que contratamos sea quien avale la operación. En muchas ocasiones, la única forma de obtener un aval y descontar un documento cambiario es a través de estas entidades. Su situación financiera se ve muy influida por la situación del sector económico en el que desarrollen su actividad. No existen empresas de información crediticia ni es fácil obtener datos financieros del cliente.

En ocasiones, las Casas financieras gestionan los recursos de varias de las empresas de un sector determinado como si fuese un departamento de tesorería único. Desvía fondos de las empresas más rentables para el pago de las deudas de las menos solventes. Esto provoca que el análisis de la solvencia del sector sea en ocasiones tan importante como el de la empresa particular.

Por lo general, las casas financieras prestan todo tipo de servicios dentro del marco de su licencia: préstamos, créditos, gestión de cobro, aval y descuento de letras, leasing, factoring, fideicomiso... Sus clientes suelen limitarse a empresas cubanas o de capital mixto. Las empresas extranjeras entran en contacto con ellas como proveedores de empresas cubanas, descontando letras por ejemplo, aunque suelen reservar sus recursos a financiar la actividad de empresas cubanas.

Recientemente, algunas de estas casas han comenzado a diversificar de su cartera de clientes, dirigiendo sus recursos hacia entidades de diferentes sectores ajenos a su, hasta ahora, ámbito normal de actuación.

Como no pueden tomar depósitos en cuenta corriente, trabajan con el soporte de un banco, normalmente BFI o BICSA. El empresario proveedor debe tratar de involucrar a estos entes en la operación para reducir el riesgo de impago. En algunas ocasiones, una letra aceptada por una empresa cubana y avalada por su casa financiera no ofrece una verdadera garantía de cobro.

Del resto de entidades financieras no bancarias, destacamos primeramente dos: Corporación Financiera Habana (CFH), empresa mixta entre el Banco Popular de Ahorro (BPA) y Cajamadrid; y Financiera Iberoamericana, entre el grupo Nueva Banca y el Banco Sabadell. Ambas llevan varios años radicadas en el país, conocen el mercado y son quienes mejor asesoramiento financiero pueden darle.

Otra entidad relevante por su elevado volumen de negocio es Carifin que, si bien en principio tan sólo dispone de licencia como oficina de representación, presta el mismo tipo de servicios que las entidades financieras no bancarias. Su capital mixto tiene participaciones del grupo Nueva Banca y del Commonwealth Development Corporation inglés. Por último, el Netherlands Caribbean Bank, participado por ING, es otra entidad mixta con mucha actividad en el mercado.

4.- OFICINAS DE REPRESENTACION

Las oficinas de representación de bancos extranjeros no pueden operar directamente en el mercado cubano. Su labor se centra, en principio, en la operativa con bancos locales (líneas de tesorería, actividades de corresponsalía, etc.), en prestar asesoramiento a sus clientes en el mercado cubano y en la captación de negocios y oportunidades de inversión en el país. No obstante, su actividad difiere mucho entre las distintas entidades pues, aunque en principio no pueden realizar ninguna operación de intermediación directamente, en muchas ocasiones actúan como si fuesen verdaderas instituciones financieras no bancarias.

Las hay que llevan a cabo una actividad puramente comercial y de asesoramiento, reconduciendo a sus clientes hacia entidades que sí pueden operar y otorgando financiación desde la casa matriz a empresas cubanas, extranjeras y mixtas. Es el caso de las oficinas de representación de bancos que han formado empresas mixtas con entidades cubanas. Otras entidades se establecieron fundamentalmente para dar seguimiento a operaciones de financiación a bancos y gobierno cubano. Finalmente, existen entidades que, a pesar de la restricción de su licencia, realizan todo tipo de operaciones a través de filiales en otros países del Caribe.

Algunas de estas oficinas de representación eluden las restricciones legales a las que se ven sometidas las entidades financieras en sus relaciones con empresas extranjeras, de forma que ofertan determinados servicios de forma ventajosa. El hecho de operar desde fuera de Cuba y tener capital cubano es lo que les permite este tipo de operativa. En ocasiones, incluso disponen de

cuentas corriente con las que se puede operar en Cuba, aunque se encuentren domiciliadas en otro lugar.

Entre las oficinas de representación más dinámicas, se encuentran las de los bancos franceses Société Générale y BNP, el Bancomext mexicano y el Republic Bank de Trinidad y Tobago. También, las ya mencionadas Carifin y Netherlands Caribbean Bank. Por otra parte, existen cuatro oficinas de representación de entidades españolas:

| | |
|---------------|------------------|
| • BBVA | • Banco Sabadell |
| • Caja Madrid | • CAM |

5.-DIRECTORIO DEL SISTEMA FINANCIERO

5.1- BANCOS

BANCO CENTRAL DE CUBA (BC)

www.bc.gov.cu

Autoridad rectora del sistema financiero cubano. Realiza las funciones habituales de los bancos centrales: emisión de moneda, elaboración y ejecución de la política monetaria, control de divisas, supervisión sistema financiero, legislación e imposición de sanciones, etc. No realiza actividades de banca comercial. En su página web se puede encontrar un directorio legislativo.

Sr. Francisco Soberón Valdés, Ministro-Presidente

Sr. Jorge Barrera Ortega, Primer Vicepresidente.

Sr. Gustavo Roca Sánchez. Vicepresidente administrativo

Sr. Arnaldo Alayón Bazo Vicepresidencia de Operaciones

Sra. René Lazo Fernández Vicepresidencia de Macroeconomía

Sra. Mercedes López Marrero Vicepresidenta de Análisis y Objetivos Estratégicos del Sistema Bancario Cubano.

Calle Cuba, 402, esquina Lamparilla. Habana Vieja, La Habana.

Tel: (53 7) 860 4811 al 18; Telefax: (53 7) 66 9358

BANCO NACIONAL DE CUBA (BNC)

Su estructura actual surge en 1997, fruto de la separación de la función de banca central y banca comercial y reorganización del sistema bancario cubano. Se centra exclusivamente en la financiación y garantía de aquellas operaciones comerciales que el gobierno califica de prioritarias. El BNC se encarga de los aspectos financieros de las mismas. También gestiona la cuantiosa deuda externa del país. No abre cuentas corrientes ni realiza operaciones habituales de intermediación.

Sra. Irma Martínez, Presidenta.

Sra. Yoanka Hernández, Directora de operaciones

C/Aguiar, 456, e/ Amargura y Lamparilla, Habana Vieja, La Habana

Tel: (537) 862 8896/ 862 8795; Fax: (537) 66 9514

diana@bnc.cu

BANCO FINANCIERO INTERNACIONAL (BFI)

El Banco Financiero Internacional, S.A., desde su constitución, el 3 de noviembre de 1984, hasta la fecha, ha operado como un banco comercial, dirigido en lo fundamental a prestar servicios a las personas naturales y jurídicas extranjeras, asociaciones económicas y empresas mixtas.

El BFI, es el mayor y más importante banco cubano y el que goza de mayor prestigio dentro del sistema financiero. Opera únicamente en divisas. Forma parte del sistema SWIFT y tiene contactos con más de 150 bancos internacionales. Posee una amplia red de sucursales y presta numerosos servicios: cuentas corrientes y depósitos, líneas de cartas de crédito, cobros documentarios, avales y garantías bancarias, líneas de factoring, descuento de instrumentos financieros, etc. No realiza contratos de leasing.

Su visión actual esta enfocada en consolidar sus estructuras de base, ampliar sus servicios con nuevos productos bancarios, entre ellos la Tarjeta de Débito BANCEL y la Banca Electrónica en general.

No publica sus estados financieros..

Sr. Ernesto Medina Villaveirán, Presidente

Sra. María Oiz, Directora de Crédito

Sra. Adelfa Esquivel, Gerente de Crédito Documentario

5ª Ave., nº 9009, esquina 92, Miramar, Playa, La Habana.

Tel: (53 7) 267 5000/ 09; Fax: (53 7) 2675001

adelfa@bfi.com.cu

BANCO INTERNACIONAL DE COMERCIO (BICSA)

Forma parte del grupo Nueva Banca y está considerado el segundo banco comercial del país. Al igual que el BFI, sólo opera en divisas. Presta todo tipo de servicios a clientes internacionales: aval, gestión de cobro y descuento de efectos comerciales, remesas documentarias, cartas de crédito, etc. No realiza otras operaciones como el leasing o el factoring porque otras entidades del grupo Nueva Banca se han especializado en ellas.

Publica sus estados contables, siendo auditada por Ernst & Young. Los fondos propios de los accionistas (Grupo Nueva Banca), cercanos a los 95 millones de dólares en un balance de 550/600 millones, le garantizan un fuerte índice de solvencia.

Sr. Marcos Díaz, Presidente

Sra. Teresa Fuentes, Directora División Internacional

Tel: (53 7) 873 1301/ 02; Fax: (53 7) 873 2362

tfuentes@bicsa.colombus.cu

BANCO DE CREDITO Y COMERCIO (BANDEC)

BANDEC es uno de los bancos con mayor red de sucursales en todo el país, operando tanto en divisa como en moneda nacional. Entre sus operaciones destaca la concesión de financiación al sector de la agricultura. Prestan todo tipo de servicios bancarios. Realizan también valoraciones de empresas y seguimiento del cumplimiento de proyectos. Forman parte del sistema SWIFT y

tienen correspondencia con 43 entidades extranjeras. Sus servicios a operaciones internacionales se encuentran en una fase de desarrollo.

Sra. Ileana Estévez Bertematy, Presidente
Sr. Gerardo O'Siel Melendi, Director Banca Internacional
Amargura 158 esquina Cuba, La Habana Vieja, La Habana.
Telefax: (53 7) 860 4927; Tel: (53 7) 860 4911
o'siel@oc.bandec.cu

BANCO POPULAR DE AHORRO (BPA)

www.bancopopulardeahorro.com

El BPA constituyó en 1998 junto con Cajamadrid, la primera compañía mixta en el sector financiero, la Corporación Financiera Habana de la que es propietario del 40% de su capital. También es socio (25%) del Netherlands Caribbean Bank NV, domiciliado fiscalmente en Curaçao, Antillas Holandesas y que cuenta en la Isla con una oficina de representación. Presta todo tipo de servicios de intermediación. Opera en divisa y en moneda nacional. Es el líder en el mercado de particulares. Cuenta con sucursales en todo el país. Y mantiene corresponsalías con más de cuarenta bancos extranjeros. Se pueden consultar sus estados financieros en su página web.

Sr. Orlando Dairé López Garcés, Presidente
Sra. Reina M. González Martínez, Directora de Operaciones
Calle 16, nº 306, entre 3ª y 5ª Ave., Miramar, Playa, La Habana.
Tel: (53 7) 202 2545 al 49/ 203 0247; Fax: (53 7) 203 0248
maritza@mail.bpa.cu

BANCO EXTERIOR DE CUBA (BEC)

Banco estatal exclusivamente comercial y dirigido a las empresas cubanas. Es el encargado de las relaciones con las entidades de seguro de crédito a la exportación extranjeras. Su actividad básica es el otorgamiento de financiación y de seguros de crédito a la exportación a empresas de capital cubano o mixto. Tienen correspondencia con bancos extranjeros y la posibilidad de abrir cuentas corrientes, si bien estas son generalmente utilizadas como garantía para sus operaciones de financiación. Emiten garantías bancarias de todo tipo; libran, aceptan, descuentan, avalan y negocian letras y pagarés; abren cartas de crédito y aceptan operaciones en fideicomiso ocasionalmente. No realizan operaciones de arrendamiento financiero.

Sr. Jacobo Peison Weiner, Presidente
Sra. Neysa Delgado Déniz, Vicepresidenta primera (Operaciones)
Calle 23 y P, Vedado, La Habana
Tel: (53 7) 55 0950; Telefax: (53 7) 55 0841
neysa@bec.co.cu

BANCO METROPOLITANO

www.banco-metropolitano.com

Forma parte del grupo Nueva Banca y, dentro de la estructura del mismo, es el encargado de prestar servicios a misiones diplomáticas, entidades extranjeras y personas naturales y jurídicas extranjeras residentes en Cuba. En cuanto a

los servicios relevantes para nuestro objeto de estudio, realiza transferencias condicionadas y descuenta letras. Forma parte del sistema SWIFT.

Sr. Pedro de la Rosa González, Presidente..
5ª Ave. y calle 112, Miramar, Playa, La Habana.
Tel: (53 7) 204 9188/ 89 Fax: (53 7) 204 9186
director@banco-metropolitano.com

BANCO DE INVERSIONES

Pertenece al grupo Nueva Banca. Se especializa en las labores propias de un banco de inversión, aunque pudiera actuar como banco comercial. No mantiene depósitos ni cuentas corrientes. Desarrolla actividades de asesoramiento financiero.

Sr. Raúl Rancel, Presidente.
5ª Ave., nº 6802 esquina con 68, Miramar, Playa, La Habana.
Tel: (53 7) 204 3374/ 75 Fax: (53 7) 204 3377
inversiones@bdi.colombus.cu

5.2- INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS

5.2.1- EMPRESAS MIXTAS CON CAPITAL ESPAÑOL

CORPORACIÓN FINANCIERA HABANA (CFH)

Empresa mixta con capital cubano (Banco Popular de Ahorro, 40%) y español (Cajamadrid, 60%). Fue la primera empresa mixta del sector financiero. Realizan todo tipo de operaciones financieras. En relación a nuestro estudio destaca el descuento de letras de cambio, la concesión de avales y garantías bancarias, el otorgamiento de cartas de crédito, las operaciones de leasing y los fideicomisos. Su actividad principal es la concesión de préstamos y el descuento de efectos. Es una de las entidades donde mejor le pueden asesorar.

Sr. Manuel Nuñez Fernández, Director General
Centro de Negocios Miramar, Edificio Jerusalén, oficina 305, Playa, La Habana
Tel: (53 7) 204 3611/ 54; Fax: (53 7) 204 3706
root@cfh.cu

FINANCIERA IBEROAMERICANA

Empresa mixta entre el grupo Nueva Banca y el Banco Sabadell. Realiza todo tipo de operaciones: descuento, aval y gestión de cobro de letras y pagarés, operaciones de arrendamiento financiero, garantías, servicios fiduciarios, cartas documentarias, etc. Es otra de las entidades que mejor le pueden asesorar acerca de cuestiones financieras de sus negocios en Cuba.

Sr. José Luis Conde Alvarez, Director de Negocios
Centro de Negocios Miramar, Avenida 3ª, esquina 78, Miramar, La Habana.
Tel: (53 7) 204 3196/ 97
Fax: (53 7) 204 3198
ale@iberoamerica.cu

5.2.2.- CASAS FINANCIERAS

ALFISA, FINANCIERA PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Casa financiera de la industria alimentaria. Presta sus servicios exclusivamente a empresas de este sector (Ministerio de la Industria Alimentaria).

Sr. Evelio Tieles Valdés, Presidente.

Sra. Marina Meilán Almueña, Directora de Operaciones

Avenida 41, nº 4445, entre 48 y 50, Playa, La Habana

Tel: (53 7)204 8350 al 53; Fax: (53 7)2048355

alfisa@alfisa.cu

COMPAÑÍA FINANCIERA

Entidad vinculada al Ministerio del Azúcar (MINAZ). Basa su actividad en la financiación de dicho ministerio, no desarrollando operaciones con otros organismos. Es propietaria de parte del capital de Fincomex (ver IV.5.4) y utiliza el mismo esquema de financiación que dicha entidad. También posee acciones de Corporación Financiera Azucarera (ARCAZ)

Sr. Eddy Fernández Chaviano, Presidente Ejecutivo

Calle 26, nº 502 entre 5ª y 7ª Avenida, Miramar, La Habana

Tel: (53 7) 204 9692/ 93; Fax: (53 7) 204 9691

comfin@ip.eteccsa.cu

CORPORACION FINANCIERA AZUCARERA (ARCAZ)

Casa financiera del azúcar. Entre su accionariado se encuentra Compañía Financiera. Prestan servicios exclusivamente en operaciones relacionadas con el Ministerio del azúcar (MINAZ)

Sr. Nelson Labrada, Presidente.

Sra. Tatiana Duque Guibernau, Especialista Operaciones

Calle 41 #7012, e/ 70 y 72, La Habana

Tel: (53 7) 205 5389 al 95; Fax: (53 7) 203 6364

clientes@arcaz.minaz.cu

tatiana.duque@arcaz.minaz.cu

FIMELSA

Casa financiera de Ministerio de la Industria Sideromecánica, SIME. Presta sus servicios a empresas de este ministerio aunque, en el caso del leasing, también opera con otras entidades.

Sr. Francisco Escandell Ferrer, Presidente Ejecutivo

Ave. 63 y 102, Marianao, La Habana

Tel: (53 7) 267 0323/ 267 1631/ 260 5466/ 260 8333; Fax: (53 7) 267 1634

fimelsa@fimelsa.co.cu

FINAGRI

Presta servicios financieros a las empresas dependientes del Ministerio de Agricultura (MINAGRI), con relación a producciones agropecuarias y forestales. No realiza operaciones de leasing ni de factoring. Su actividad más habitual es el otorgamiento de préstamos y créditos y el descuento de efectos comerciales.

Sr. Rafael Garcell Carro, Presidente.

Ivonne Centeno Nodal, Gerente de Operaciones

Calle Marino, entre Conill y Santa Ana. Plaza de la Revolución, La Habana.

Tel: (53 7) 881 1797; 884 5332; 55 5776; Fax: (53 7) 8812764

finagri@finagri.co.cu

FINALSE

Casa financiera del grupo Cubalse, aunque no limitan su actividad a la prestación de servicios financieros al segundo grupo empresarial del país (www.cubalse.cu). Los mismos suponen cerca del 60% de su actividad. Además de servicios de asesoría financiera, realizan descuento de documentos, leasing (fundamentalmente con medios de transporte y electrodomésticos, aunque no excluyen operaciones más a largo plazo con bienes de equipo), gestión de cobro de efectos, cartas de crédito y factoring, actividad ésta no muy desarrollada.

Sr. William Aneiros de León, Presidente

Sra. Beatriz Alvarez Pérez, Directora de Negocios.

Calle 12, nº 309, entre 3ª y 5ª Ave., Miramar, Playa, La Habana

Tel: (53 7) 204 4653/ 55/ 56; Fax: (53 7) 204 4652

betty@finalse.cubalse.cu

waneiros@finalse.cubalse.cu

FINATUR

Casa financiera del Ministerio de Turismo, MINTUR, quien controla junto al Banco de Crédito y Comercio, BANDEC, la sociedad. Por el momento sólo presta servicios financieros, en el marco de la actividad turística, a empresas del sector. Su solvencia, por tanto, está muy vinculada a la evolución del mercado turístico. Inicialmente fue creada como una subsidiaria de Fintur para financiar producciones agropecuarias destinadas al sector turístico. Ha evolucionado, abarcando otras ramas de este sector.

Sr. Alfredo García, Presidente

Sra. Mª Luisa Silva (Malu), Vicepresidenta Area Ejecutiva

Tel: (53 7)66 2209/ 10/ 11/ 12; Fax: (53 7)33 4723

malu@finatur.bandec.cu

FINTUR

La mayor de las casas financieras, la Casa Financiera del Turismo no dispone, paradójicamente, de licencia como entidad financiera. Sin embargo, presta financiación al sector turístico, la más importante fuente de divisas del país y realiza todo tipo de actividades de intermediación en relación con la actividad de empresas de este ministerio.

Sr. Humberto Pérez González, Presidente

Calle 21, esquina O, Vedado, La Habana.

Tel: (53 7) 33 45 23/ 831 18 36; Fax: (53 7) 33 35 94

operfinan@cmatriz.fintur.tur.cu

silvia@cmatriz.fintur.tur.cu

FINANCIERA CIMEX (FINCIMEX)

Casa financiera del Grupo CIMEX (www.cimexweb.com), el mayor grupo empresarial de Cuba. Dicho grupo controla Tiendas Panamericanas (distribución minorista); Rápido (comida rápida); Inmobiliaria Cimex S.A; Havanatur (agencia de viajes); Coral Negro (joyería); Havanautos (alquiler de coches y servicios de taxis); Imagenes (publicidad); Photoservice (tiendas de fotografía); VideoCentros (alquiler y venta de videos); y Cupet-Cimex (estaciones de servicio) entre otras. No sólo opera como financiera del Grupo, sino que presta sus servicios a otras entidades, cubanas o extranjeras. Gestiona, avala y descuenta letras de cambio, abre líneas de factoring a empresas cubanas, realiza contratos de arrendamiento financiero, etc. Gestiona el único centro de operaciones con tarjetas electrónicas de Cuba.

Sr. Eduardo Bencomo, Presidente

Sr. Alfredo Díaz, Director de Operaciones

Calle 8, nº 319, entre 3ª y 5ª Ave., Miramar, Playa, La Habana

Tel: (53 7) 204 2193/ 204 6726; Fax: (53 7) 204 2529

rcortina@cimex.com.cu

RAFIN

Casa financiera de las Fuerzas Armadas (FAR) que, además de su actividad militar, gestiona empresas en muy diversos sectores. Apoya sus operaciones en los bancos más importantes del país: BICSA y BFI.

Sr. Luis Alberto González Ruiz de Zárate, Presidente.

Avenida del Puerto s/n, esquina Obrapía, Habana Vieja, La Habana.

Tel: (53 7) 66 6646; Fax: (53 7) 33 6901

orlando@rafin.gae.cu

TRANSFIN

Casa financiera del Ministerio del Transporte (MITRANS). Realiza todas las actividades típicas de las casas financieras. Sólo opera con entidades cubanas y mixtas. Trabaja con entidades ajenas al MITRANS (alrededor de una cuarta parte de sus operaciones) y sigue una estrategia de diversificación de su cartera de clientes. Su actividad fundamental es la financiación de entidades locales a través de préstamos, créditos, coberturas y avales. Descuentan algunos documentos, pero realizan pocas operaciones de leasing y factoring

Sr. Luis Alberto Lazcano Pérez, Director

Avenida Boyeros 870, e/ Santa Ana y Cuchillo de Ayestarán, Plaza

Tel: (537) 879 2725/ 873 6344/ 870 1679/ 870 2570; Fax: (537) 873 5977

ft@ft.transnet.cu

FINANCIERA CAUDAL

No es exactamente una casa financiera. Es una entidad vinculada al Grupo Caudal, el cual gestiona empresas aseguradoras, entre ellas, Esicuba. En esta entidad es posible obtener descuento de efectos o documentos asegurados por Esicuba. Sólo descuentan por aquella cuantía por la que estén asegurados. Su actividad se centra en los servicios financieros a empresas del grupo.

Sr. Jesús Iglesias Durán, Director de Operaciones

Avenida 47, nº 2813, entre 28 y 30, Reparto Kohly, La Habana
Tel: (53 7) 204 4127/ 29; Fax: (53 7)204 4120
holding@inhold.get.tur.cu
jesus@inhold.get.tur.cu

5.3.- OFICINAS DE REPRESENTACION DE BANCOS EXTRANJEROS

BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA (BBVA)

www.bbva.es

Realiza actividades de supervisión y seguimiento de financiación otorgada a entidades financieras cubanas y de operaciones entre empresas cubanas y sucursales del banco en otros países. Lleva a cabo actividades de corresponsalía con bancos cubanos (BFI, BICSA y BANDEC). Presta asesoramiento a clientes del BBVA que desean comerciar con Cuba y capta nuevos clientes. Analiza oportunidades de negocio en la Isla. Confirma cartas de crédito a través de la central en España.

Sr. Eduardo Pellicer Ramírez, Director
5ª Avenida, nº 4205, entre 42 y 44, Miramar, La Habana
Tel: (53 7) 204 0600/ 204 9279; Fax: (53 7) 204 9279
bbv-cuba@enet.cu

BANCO SABADELL

www.bancsabadell.es

Gestiona, promueve y coordina actividades lucrativas bancarias entre la matriz y otros bancos e instituciones cubanas y extranjeras. Promociona y canaliza las oportunidades comerciales y de inversión hacia la casa matriz. Banco Sabadell constituyó junto al grupo Nueva Banca, una empresa financiera de capital mixto: Financiera Iberoamericana.

Sr. Luciano Méndez Sánchez, Director
Centro de Negocios Miramar, Avenida 3ª e/ 78 y 80. Oficina 302, La Habana.
Tel: (53 7) 204 9394/ 95; Fax: (53 7) 204 9396
sabadell@sabadell.co.cu

CAJAMADRID

www.cajamadrid.es

Gestiona, promueve y coordina la concesión de préstamos y créditos, la realización de negocios entre Cajamadrid y entidades cubanas y lleva a cabo servicios de asesoramiento comercial y financiero. Actúa por orden y cuenta de la casa matriz por lo que no lleva a cabo, directamente, ninguna operación. Cajamadrid constituyó junto al Banco Popular de Ahorro, una empresa mixta: Corporación Financiera Habana, entidad financiera no bancaria.

Sr. Juan Antonio Martín, Director
Centro de Negocios Miramar, Avenida 3ª e/ 78 y 80. Oficina 304, La Habana.
Tel: (53 7) 204 3705; Fax: (53 7) 204 37 06
cajamadrid@cfh.cu

CAM

La Oficina de la Caja de Ahorros del Mediterráneo, que actúa por cuenta de la casa matriz se ha instalado hace unos meses y gestiona, promueve y coordina la concesión de préstamos y créditos y lleva a cabo servicios de asesoramiento comercial y financiero.

Sr. Alfredo Manresa, Director

Centro de Negocios Miramar, Avenida 3ª e/ 78 y 80. Oficina 207, La Habana.

Tel: (53 7) 204 80 11/ 886 41 21; Fax: (53 7) 204 80 12

amanresa@cam.mtc.co.cu

BNP PARIBAS

www.bnpparibas.com

Oficina del Banco francés que realiza actividades de financiación (préstamos y créditos) a empresas cubanas desde la casa matriz. Son una de las oficinas de representación más activas, financiando operaciones por varios millones de dólares.

Sr. Marcelo Caré, Director.

Centro de Negocios Miramar, Avenida 3ª entre 78 y 80. Oficina 407, La Habana

Tel: (53 7)204 8854/ 55; Fax: (53 7) 204 8856

www.bnppsec@enet.cu

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

www.socgen.com

Realizan operaciones de remesas documentarias y apertura de cartas de crédito a empresas estatales o mixtas. Asimismo, llevan a cabo una actividad comercial para la captación de operaciones en Cuba a realizar desde la central en París (préstamos y créditos).

Sr. François Saintigny, Representante.

Edificio Lonja de Comercio, local 4 A, Lamparilla nº 2, entre Ave. del Puerto y Oficios, Habana Vieja, La Habana.

Tel: (53 7) 66 9813/ 14; 66 9664; Fax: (53 7)66 98 08

socgen.saintigny@enet.cu

NATIONAL BANK OF CANADA

www.nbc.ca

Oficina de representación del sexto banco en tamaño de Canadá, país con amplios intereses en la Isla. Fomentan el comercio entre Cuba y Canadá y sirven de apoyo a sus empresarios, realizando una actividad de financiación de operaciones comerciales e inversiones canadienses en la Isla y prestando asesoramiento financiero.

Sr. Jaques Piche, Representante

Centro de Negocios Miramar, Avenida 3ª e/ 78 y 80. Oficina 306, La Habana.

Tel: (53 7) 204 3008; Fax: (53 7) 204 5487

nabacan@enet.cu

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

www.bancomext.com

Bancomext es una institución bancaria mexicana creada para el fomento de las inversiones extranjeras en México y del comercio exterior del país Centroamericano. Presta asesoramiento a empresas mexicanas, promocionando este país y sus empresas. Otorga financiación a exportadores mexicanos, a importadores extranjeros de productos mexicanos, a inversores en dicho país, facilita contactos, prepara misiones comerciales, elabora informes y estudios de mercado, etc. Realiza tanto la labor de una oficina comercial, como la de un banco de apoyo a la inversión y exportación.

Sr. César Lajud, Consejero Comercial de México.

Centro de Negocios Miramar, Avenida 3ª e/ 78 y 80. Oficina 408, La Habana.

Tel: (53 7) 204 2887/ 204 4763; Fax: (53 7) 204 2666

bncec@ceniai.inf.cu

FRANSABANK SAL

www.fransabank.com

Banco libanés que cuenta entre sus socios a entidades como Credit Agricole y DEG. Gestiona, promueve y coordina actividades lucrativas relacionadas con los bancos del sistema cubano, entidades cubanas y mixtas.

Sr. Abdo Jamous, Representante

Calle 72, nº 505, entre 5ª Ave. y 5ª A, Miramar, La Habana.

Tel: (53 7) 204 9305/ 06; Fax: (53 7) 204 9273

frsbkaak@ceniai.inf.cu

ING BARINGS

www.ing.com

Oficina de representación del banco holandés. Comparte sus oficinas con el Netherlands Caribbean Bank.

Sr. Eric N. Marinus, Country Manager.

5ª Avenida, nº 6405 esquina a 66, Miramar, La Habana.

Tel: (53 7) 204 9520; Fax: (53 7) 204 0422

eric.marinus@ingbank.com

REPUBLIC BANK LIMITED

www.republictt.com

Oficina de representación del mayor banco de Trinidad y Tobago. Al igual que el Netherlands Caribbean Bank, realiza todas sus operaciones instrumentándolas a través de su casa matriz.

Sr. William White, Representante.

Centro de Negocios Miramar, Avenida 3ª e/ 78 y 80. Oficina 308, La Habana.

Tel: (53 7) 204 6800; Fax: (53 7) 2046803

rbh@republic.co.cu

alina@republic.co.cu

NETHERLANDS CARIBBEAN BANK NV (NCB)

Empresa mixta entre ING Barings (50%), Gilmar Project Finance Establishment (gestionada por ACEMEX, compañía de management perteneciente al Ministerio de Transporte, encargada de administrar compañías extranjeras en Cuba) y el Banco Popular de Ahorro (ambas con el 25%) constituida en Curaçao. Es una de las entidades extranjeras más activas del país. Abren cuentas corrientes, de depósito y depósitos a plazo fijo en la casa matriz, pero con disponibilidad desde la oficina de Cuba. Descuentan efectos comerciales. No prestan servicios de factoring pero sí el resto de actividades habituales de intermediación y operaciones en mercados secundarios extranjeros. Finalmente, realizan las otras actividades usuales de las oficinas de representación como préstamos interbancarios, etc.

Sr. Carel López, Director

5ª Avenida, nº 6407 esquina a 66, Miramar, La Habana.

Tel: (53 7) 204 0419/ 20/ 21, 204 3340/ 41; Fax: (53 7) 204 0422/ 204 0472

carel.lopez@ingbank.com

HAVANA INTERNATIONAL BANK

Banco constituido en Inglaterra con capital cubano. En estos momentos carecen de representante y son dirigidos directamente desde Londres. Apoyan las operaciones de comercio exterior cubano.

Sr. Aldo Victoria Serpa, Director General

5ª Avenida y 112, Miramar, La Habana.

Tel: (53 7) 204 7944/ 45, Fax: (53 7) 204 8985

havint@enet.cu

5.4.- OFICINAS DE REPRESENTACIÓN DE ENTIDADES NO BANCARIAS EXTRANJERAS

CARIBBEAN FINANCE INVESTMENTS (CARIFIN)

Entidad financiera mixta con capital inglés (CDC Group, banco de desarrollo de la Commonwealth; www.cdcgroup.com) y cubano (Grupo Nueva Banca) domiciliada en las Islas Vírgenes. Actúa de facto como si fuese una entidad financiera radicada en Cuba y no una oficina de representación. Realizan operaciones de leasing, abren cartas de crédito, emiten garantías y avales y llevan a gestión de cobro, descuento de documentos y operaciones de factoring. Asesoran a empresarios en las operaciones que pretendan realizar en Cuba. Forman parte de una red de factoring internacional.

Sr. Paul Nabavi, Presidente

Sr. Guillermo Lira, Director de Operaciones.

Calle 22, nº 311-313, e/3ª y 5ª avenida, Miramar, La Habana.

Tel: (53 7) 204 4147/ 204 4468; Fax: (53 7) 204 4140/ 204 4460

havana@cdc.co.cu

FINCOMEX LIMITED

Empresa financiera radicada en Jersey, Islas del Canal, cuya actividad fundamental es otorgar crédito al Ministerio del Azúcar cubano (MINAZ), que

devuelve en especie (azúcar), financiando de este modo la cosecha. Fincomex garantiza el pago a los proveedores del MINAZ a través de la apertura de cartas de crédito o compromisos de pago contra la entrega de documentos. El MINAZ ordena a una empresa importadora comprar un determinado producto y comunica la operación a Fincomex. La entidad negocia en Cuba con los proveedores pero opera desde la casa matriz en Jersey, pudiendo, de esta forma, realizar pagos y abrir cuentas en USD. Fincomex paga la mercancía cuando recibe de la importadora la confirmación de la llegada en regla de la mercancía pactada.

Sr. Héctor Rodríguez Llompert, Director
Edificio Somellian, piso 13, línea y 17, Vedado, La Habana.
Tel: (53 7) 33 3935/ 33 4205/ 33 4165; Fax: (53 7) 334205
leticia@enet.cu

NOVAFIN FINANCIERE

Empresa financiera suiza. Conceden préstamos y créditos al sistema bancario cubano.

Sr. José Julio Rodríguez, Representante
Centro de Negocios Miramar, Avenida 3ª entre 78 y 80. Oficina 205, La Habana.
Tel: (53 7) 204 4905; Fax: (53 7) 204 4907
novafin@enet.cu

5.5.- OTRAS ENTIDADES DE INTERES

5.5.1- GRUPO NUEVA BANCA

NUEVA BANCA

A pesar de tener licencia como entidad financiera, la empresa Nueva Banca no ofrece servicios financieros. Fue creada para apoyar a las empresas del grupo, centralizando la actividad del holding.

Sr. José Julio Rodríguez, Presidente
Calle 1ª, nº 1406, e/14 y 16, Miramar, La Habana.
Tel: (53 7) 204 7564/ 67; Fax: (53 7) 204 5674

CASAS DE CAMBIO (CADECA)

Se encarga de la compraventa de dólares y pesos cubanos. Tiene un gran número de establecimientos en distintos puntos del país. En cada mercado agroalimentario, por ejemplo, existe una pequeña oficina de CADECA.

Sr. Félix Rodríguez López, Presidente
Sr. Francisco Mayobre Lence, Vicepresidente (Operativo)
Avenida 26, nº 1062, e/45 y 47, Plaza de la Revolución, La Habana.
Tel: (53 7) 55 5771; Telefax: (53 7) 55 5690
felix@cadeca.colombus.cu

COMPAÑÍA FIDUCIARIA (CF)

Presta, a través del fideicomiso, todo tipo de servicios a medida de las necesidades del cliente. La actividad que desarrolla de forma más habitual es el fideicomiso de administración (de acuerdos financieros, préstamos...) y de inversión. En relación a nuestro tema de trabajo, destaca la posibilidad de otorgar garantía al cumplimiento de pago (a través, por ejemplo, de remesas documentarias), intermediación en suministros de productos en consignación, apertura de cuentas fiduciarias (cuentas escrow) y todo tipo de mandatos y representaciones. Al pertenecer al grupo Nueva Banca, tiene relaciones privilegiadas con entidades del holding, entre las que destaca el banco BICSA.

Sra. Marisela Ferreyra de la Gándara, Presidenta Ejecutiva

Sr. Alejandro Bermúdez, Gerente

5ª Avenida, 2204, entre 22 y 24, Miramar, Playa, La Habana

Tel: (53 7) 204 7434/ 35; Fax: (53 7) 204 9745

marisela@nbfid.colombus.cu

bermudez@nbfid.colombus.cu

FINANCIERA INTERNACIONAL (FINSA)

Tiene como clientela mayoritaria a PYMES cubanas, a las que concede financiación, principalmente a través de préstamos. El descuento y gestión de efectos comerciales (18% de su actividad, en número de operaciones), así como las operaciones de arrendamiento financiero (27%), también son actividades frecuentes. En estas últimas, es la propia FINSA quien importa la mercancía directamente (tiene licencia de importación), cosa que no sucede con otras entidades financieras. Asimismo, realizan avales, concesión de garantías, operaciones de fideicomiso y servicios de factoring. Opera a través de BICSA, Banco Metropolitano y del Havana International Bank. Está familiarizado con operaciones de importación y exportación.

Sra. Maritza Verdena, Presidente

Sr. Conrado Sánchez Guerra, Director de Operaciones

Calle G, nº301, esquina 13, Vedado, La Habana

Tel: (53 7) 55 3177/ 78 y 33 8863; Fax: (53 7) 66 2232

finsa@finsa.cu

INCREFIN

Esta empresa fue constituida hace tan sólo un año dentro del grupo Nueva Banca. Pretende ser la primera empresa en facilitar información financiera y comercial en el mercado cubano, a semejanza de empresas como *S&P*, *Moody's* o *Informa* en los mercados internacionales. El desarrollo de este servicio sería de gran utilidad para los exportadores españoles. Facilita información a empresas exportadoras cubanas sobre empresas extranjeras en el exterior. Realiza informes crediticios fundamentalmente de empresas cubanas para clientes cubanos y empresas mixtas, aunque en el futuro pretende incluir información sobre empresas extranjeras o mixtas que operen con el sistema bancario nacional. Y reporta incluso sobre efectos impagados. Su cartera de clientes se irá abriendo paulatinamente, comprendiendo, sucesivamente, a empresas extranjeras radicadas en la Isla y, más adelante, a empresas no radicadas en ella. Su desarrollo, entre otras cosas, depende de la

implantación de un sistema de publicidad de estados financieros en el registro mercantil. El proyecto está, todavía, en fase embrionaria.

Sr. Alejandro E. Leyva Rodríguez, Director General
Calle 36ª #121 apartamento 2, entre 1ª y 3ª, Miramar
Tel: 204-5248/ 49; Fax: (53 7) 2045250
alejandro@increfin.cu; director@increfin.cu

5.5.2- OTRAS

SEGUROS INTERNACIONALES DE CUBA (ESICUBA)

Sra. Angela Fernández Rondón, Directora Comercial
Sr. Nelson Valdivia Lara, Especialista Negocios Especiales
Calle Cuba, nº 314, entre Obispo y Obrapía, Habana Vieja, La Habana
Tel: (53 7) 862 8031 al 38; Fax: (53 7) 33 8038
esicuba@esicuba.cu

NOTARIAS

Sede Central

Calle O, nº 216, entre 23 y 25, Vedado, La Habana.
Tel: (53 7) 55 3467/ 55 34 44

Sra. Estrella Díaz Bosmenier, Notario.

Edificio Inmobiliaria Lares, 7ª Ave 3840, esq. 40, Miramar, Playa, La Habana.
Tel: (53 7) 204 7052/ 53

BUFETES DE ABOGADOS INTERNACIONALES

Generalmente, en sus oficinas radica un notario.

BUFETE INTERNACIONAL

5ª Avenida, nº 4002, esquina 40, Miramar, La Habana
Tel: (53 7) 204 5126/ 27
Fax: (53 7) 204 5125
habana@bufetei.get.tur.cu

CONAS

Tienen un acuerdo de colaboración con Ernst & Young , representado en Cuba por el Sr. Juan Domínguez Macías (jdominguez@conas.co.cu)
5ª Avenida, nº 2201, esquina 22, Miramar, La Habana
Tel: (53 7) 204 2988/ 204 4116/ 204 4657
Fax: (53 7) 204 4320
conas@coas.co.cu

CONSULTORÍA JURÍDICA INTERNACIONAL

Calle 16, nº 314, entre 3ª y 5ª, Miramar, La Habana
Tel: (53 7) 204 2490
Fax: (53 7)204 2303/ 204 9469
cji@cji.get.cu

DEPARTAMENTO TRÁMITES MIGRATORIOS Y NOTARIALES

Calle 22, nº 108, entre 1ª y 3ª, Miramar, La Habana
Tel: (53 7) 204 5691

6.- PRECIO DE LOS SERVICIOS BANCARIOS

En la siguiente página se recogen las tarifas de los servicios más interesantes para exportadores e inversores extranjeros del BFI del pasado año. Muchos de los servicios bancarios no tienen un precio fijo en Cuba y dependen de la negociación concreta con el Banco. Sirva sólo a título orientativo:

| CONCEPTO | % | Mín. | Máx |
|--|-------|-------------|-----|
| GIROS Y CHEQUES DE BANCOS | | | |
| Recibidos de clientes p/ acreditar en cta o cobrar en efectivo | | | |
| A cargo del BFI | libre | | |
| A cargo de otros bancos en el país | libre | | |
| A cargo de bancos en el extranjero | 0.25 | 10 | 50 |
| Recibidos al cobro | | | |
| De clientes y particulares | 0.25 | 20 | 50 |
| De bancos en el país a cuenta del BFI | libre | | |
| De bancos en el extranjero | | 20 | - |
| CUENTAS CORRIENTES | | | |
| Apertura (nec. depósito inicial 1000USD) | libre | | |
| Certificación de cheques | | 5 | |
| Mantenimiento mensual de saldos inferiores a 200USD | | 5 | |
| TRANSFERENCIAS | | | |
| Enviadas al extranjero | | | |
| Emisión | 0.5 | 10 | 300 |
| Enmienda | | 15 | |
| Cancelación o devolución | | 10 | |
| Banco a banco | | 10 | |
| Recibidas del extranjero | | | |
| Para acreditar en cuenta o pagar en efectivo. | 0.5 | 7 | 125 |
| Para pagar a través de otro banco del país | 0.5 | 10 | 50 |
| Banco a banco | | 10 | |
| COBROS INTERNACIONALES | | | |
| Comisión de tramitación | | 30 | 150 |
| Comisión de reembolso, devolución, cancelación y entrega libre de pago | | 25 | |
| Comisión de letras recibidas aceptadas (sin documentos) | | 25 | |
| Comisión de protesto | | 50 | |
| Comisión por aval de letras | | Caso a caso | |
| CREDITOS DOCUMENTARIOS | | | |
| Comisión apertura o emisión | | 50 | |
| Comisión de negociación | 0.25 | 30 | |
| Comisión por no utilización | | 25 | |
| Comisión trimestral o por fracción de confirmación | 0.01 | 40 | |
| Comisión de enmienda | | 25 | |
| Comisión por discrepancias entre clientes a/c benef. | | 25 | |
| CARTAS DE GARANTÍA | | | |
| Comisión de aviso | | 30 | |
| Comisión de emisión (por trimestre o fracción) | 0.25 | | |
| Comisión de enmienda | | 30 | |
| Comisión de pago | 0.02 | 40 | |
| OTROS SERVICIOS | | | |
| Avales bancarios | | 25 | |

Tarifas en USD

V- INSTRUMENTOS FINANCIEROS

1. HERRAMIENTAS PARA EL DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA DE COBRO

En el resumen y conclusiones ya se ha apuntado la necesidad, dadas las características y la situación por la que atraviesan el país y sus empresas, de asegurar en la medida de lo posible el cobro de las operaciones de venta realizadas en la isla. Se han recogido los aspectos más relevantes de aquellos medios que se utilizan para reducir los riesgos de mora prolongada o impago. Y se ha recalcado que la cuidadosa selección de clientes y la formalización adecuada de los instrumentos son fundamentales en este sentido.

A continuación se explica el funcionamiento de los diferentes medios de pago en Cuba, siempre sin olvidar que se pueden instrumentar operaciones en las que las garantías (fideicomisos, cuentas escrow, etc) se consigan fuera del país (off shore). Para cada operación, habida cuenta de las distintas circunstancias políticas (sector prioritario o no) y financieras (capacidad para generar recursos) en las que se pueda encontrar la contraparte cubana (comprador), existirá un medio idóneo. No dude en pedir asesoramiento al respecto en alguna de las entidades recogidas en el directorio, especialmente, en aquellas con capital extranjero.

Aunque los instrumentos financieros tienen, en su mayor parte, un funcionamiento similar en España, todos se ven influidos por las peculiares características del mercado cubano (estatal, centralizado, dirigido). El conocimiento preciso de las especialidades de cada uno de ellos facilitará la negociación y cumplimiento de los contratos

2. RESOLUCIÓN 100 DEL BC: POLÍTICA FINANCIERA EN LAS RELACIONES COMERCIALES CON EL EXTERIOR.

La Resolución 100/2001 del Banco Central recoge las pautas que marcan la política financiera cubana en las operaciones con el exterior. No son estrictamente normas pero determinados aspectos de la misma son relevantes para nuestro estudio, ya que condicionan la política que deben seguir entidades estatales, organizaciones, asociaciones, sociedades mercantiles e instituciones financieras a la hora de operar con agentes extranjeros. Y en la medida en que condicionan el comportamiento del cliente o comprador influyen, por tanto, sobre el exportador o inversor español, en su condición de proveedor o suministrador.

El BC prohíbe a los agentes cubanos antes mencionados contraer obligaciones que modifiquen su liquidez planificada de acuerdo con sus presupuestos de ingresos y gastos, si bien pueden conseguir autorización expresa del Ministerio de Economía y Planificación para determinadas operaciones. Esto supone que, a priori, cuando una empresa cubana se obliga a realizar un pago es porque dispone del dinero para ello. En la práctica, no siempre sucede así. La autorización de gastos o inversiones del Ministerio de Economía puede exigir la utilización de una estructura de financiación determinada que la empresa cubana debe cumplir aunque su disponibilidad de efectivo sea suficiente para hacer frente a la inversión o compra sin necesidad de financiación. Esto crea,

en ocasiones, situaciones paradójicas en cuanto a que la entidad cubana debe hacer frente a gastos financieros innecesarios.

En otro de sus puntos, la resolución recomienda tratar de modificar la estructura de financiación de compras del corto al mediano plazo. Esto sí se cumple a rajatabla. Las empresas cubanas pagan en limitadas ocasiones al contado e intentan, por todos los medios, alargar los plazos de pago y obtener financiación del proveedor. Es importante notar el diferente concepto del corto, mediano y largo plazo que existe en Cuba respecto a la concepción en España. A partir de un año ya se considera mediano plazo. La financiación que ofrezca el vendedor es un factor decisivo, a veces tanto como el precio ofertado, a la hora de seleccionar proveedor.

Se establecen también determinadas obligaciones de información que reducen la autonomía de las empresas cubanas. Toda financiación concedida por una institución extranjera debe ser comunicada por la empresa cubana a la Dirección de Estadísticas Monetarias y Financieras del BC en los 15 días siguientes a la firma del contrato de importación. Existen unos límites cuantitativos a partir de los cuales existe esta obligación.

En cuanto a las garantías, su concierto, en operaciones de un determinado rango, exige autorización previa de la Comisión Central de Divisas. La misma es necesaria para otorgar garantías estatales u otras garantías que impliquen la emisión de títulos-valores. Tampoco pueden pactar la entrega de garantías bancarias de bancos cubanos sin su autorización.

El documento obliga a que las contrataciones de maquinaria y equipos valorados en más de 200.000 USD deban siempre realizarse con financiación a mediano o largo plazo. En estos supuestos se exige un cuidadoso estudio técnico-financiero de la operación, separando los costes financieros de otras partidas comprendidas en el precio de la operación. Siempre deben concurrir varias ofertas de financiación pues, como ya se ha comentado, es un factor fundamental a la hora de seleccionar al proveedor.

En algunas ocasiones, las empresas cubanas instrumentan el pago de una operación en varios efectos o evitan por otros medios, cumplir con estas obligaciones de comunicación y autorización comentadas, a fin de agilizar los trámites burocráticos.

Con relación a los pagos adelantados, los mismos no pueden superar el 15% del valor total del contrato y se exigirán garantías bancarias para asegurar tanto el principal como los intereses. Esto dificulta las operaciones que exigen producción bajo pedido, pues en muchas de ellas el proveedor exige un adelanto importante y las empresas cubanas no lo pueden dar. En estos casos se recurre a complicadas operaciones de ingeniería financiera que varían caso por caso.

Otro de los aspectos relevantes de la Resolución es la prohibición de utilizar el dólar USA en los pagos al exterior salvo que exista autorización expresa del BC. Las empresas deben sacar de Cuba su dinero en una divisa diferente. Cualquier transferencia o movimiento de fondos en dólares será intermediada

por un banco americano y existe el peligro de una posible congelación de fondos por parte de autoridades americanas al amparo del embargo.

Finalmente, la Resolución recoge el obligatorio procedimiento que deben seguir las importaciones o compras de servicios por valor de más de un millón de USD y aplazamiento de pago de 90 ó más días.

3. RESOLUCIÓN 65 DEL BC: REFORMA DEL SISTEMA FINANCIERO

El 21 de julio de 2003 entraron en vigor una Resolución y tres Instrucciones del Banco Central de Cuba, completadas por otra Resolución e Instrucciones posteriores, que modificaron algunos aspectos del sistema monetario cubano, implantando un sistema de control de cambios que concentra gran parte de la masa monetaria (si no toda) en moneda extranjera en manos del BC.

Es una medida que busca mejorar la gestión de la liquidez a medio plazo, obligando a esta entidad a mantener una reserva en divisas suficiente para atender las solicitudes de compra por parte de las empresas cubanas, y permitiéndole utilizar el resto del efectivo, si lo hubiere, para financiar el déficit o atender con más recursos las operaciones prioritarias para el gobierno.

a)EFECTOS SOBRE EMPRESAS CUBANAS

La resolución 65 obliga a las **empresas y bancos cubanos** a denominar en pesos cubanos convertibles (CUC) todos los activos, pasivos y cuentas de capital en moneda extranjera a la ya mencionada tasa de cambio de 1USD por 1 CUC.

Esta medida, que no obliga a la población ni a las empresas extranjeras ni mixtas, aunque estas últimas tienen la opción de solicitar la utilización de la nueva moneda, convierte al CUC en el único medio de pago para todas las transacciones entre empresas cubanas que hasta entonces se realizaban en divisas.

Ahora, cuando una **empresa cubana** necesita disponer de moneda extranjera debe solicitar una autorización (salvo para operaciones con importes iguales o inferiores a 5.000 USD, exentas en virtud de la instrucción 9ª, y por tanto ejecutables de forma automática) al BC para poder cambiar sus CUC. La solicitud debe realizarse con una antelación mínima de 10 días a la fecha en la que se haya de efectuar el pago, recoge todos los datos de la transacción y funciona como una orden de transferencia. Esto no implica necesariamente que una vez autorizada se vaya a producir efectivamente el futuro movimiento de fondos, ya que dicha autorización puede ser revocada por el solicitante en cualquier momento, o puede que en el momento de llevarse a cabo este no disponga de la liquidez necesaria para hacerle frente, en cuyo caso será sancionado con la misma penalidad que se aplica a un cheque sin fondos o con deficiencias en su confección. La tramitación supone un coste, actualmente fijado, aunque susceptible de modificación en cualquier momento por el BC, del 1% del valor de la operación.

Las **empresas mixtas** tienen la posibilidad de optar entre operar en CUC y divisas o seguir haciéndolo exclusivamente en USD. Si optan por abrir una cuenta en CUC deben negociar individualmente las condiciones con el BC, y éstas varían mucho, al arbitrio de dicha institución, de unos supuestos a otros, abarcando desde la exención del pago del 1% y la concesión automática de cambio sin necesidad de esperas, hasta otras leoninas como la limitación anual en el número de cambios de moneda.

Algunas mixtas han optado por operar en CUC, ya que la mayor parte de sus clientes son empresas cubanas, y esto les permite agilizar enormemente la gestión comercial, ralentizada desde la entrada en vigor de la Resolución. En realidad la decisión de cambiar o no depende fundamentalmente de la estructura de costes. Cuando la mayoría de los costes y de las obligaciones son con empresas cubanas y se pueden pagar en CUC se puede mantener un saldo relativamente pequeño y por tanto aceptable en esta moneda sin incurrir en un riesgo cambiario elevado. Además la empresa puede acceder a instrumentos como la letra de cambio en CUC.

Otras han rehusado operar en esta moneda. Una razón aducida ha sido la imposibilidad de consolidar el balance con sus empresas matrices en el extranjero, ya que el CUC no es una moneda cotizada internacionalmente. Otros motivos han sido que el escaso volumen de pasivo en CUC no compensa el aumento de exposición que se produce debido a la obligación accesoria de recibir todos los pagos de empresas cubanas en CUC. También se ha hecho alusión al elevado coste de cambiar sus equipos informáticos. No hay duda, sin embargo, de que la aversión al riesgo cambiario y la consiguiente evitación de problemas de auditoría con la matriz ha sido una causa importante en la decisión.

A las **sucursales de empresas extranjeras** no se les ha propuesto la posibilidad de operar en CUC, ni parece que el BC tenga intención de hacerlo. Podría interpretarse esta medida como un intento de eliminar el simple trading, acabando con los pequeños intermediarios y buscando la inversión directa. En cualquier caso, y aunque es cierto que se ha producido la marcha de varias de estas empresas, lo cierto es que su tamaño relativamente pequeño y su reducida estructura de costes obligaría a analizar caso por caso la rentabilidad del hipotético cambio.

b)EFECTOS SOBRE ENTIDADES FINANCIERAS

Obviamente el **BC** ha ganado importancia y ha asumido nuevas funciones al ser el encargado de recaudar un gran volumen de divisas cuya disponibilidad facilitará la ejecución de la política monetaria. Por otra parte se ha convertido en un órgano de control de los gastos de diferentes empresas estatales, a través del Comité de Aprobación de Divisas (CAD).

Los **bancos cubanos** han sufrido los efectos de la medida como cualquier otra empresa cubana, aunque se les han concedido ciertos privilegios para facilitar su operativa. En concreto, el BC les permite la disposición inmediata de divisas hasta determinado volumen de acuerdo a sus necesidades y a sus acuerdos particulares con él. Parece que la medida ha provocado que se reduzcan las financiaciones en divisas a empresas extranjeras radicadas en la isla, en

beneficio de las entidades financieras extranjeras, que han visto incrementado el número de solicitudes, lo que les ha permitido ser más selectivos con el riesgo.

Los bancos colaboran activamente en la operativa del nuevo sistema, asesorando a sus clientes cubanos, poco preparados para la gestión administrativa que requiere el nuevo sistema, incrementada además por la necesidad de realizar por sí mismos tareas anteriormente efectuadas por los propios bancos, como la gestión de cobro de letras ahora no domiciliadas.

Quienes más han acusado el golpe han sido las **casas financieras cubanas**, que se encontraban en una situación, en la mayoría de los casos, ya de por sí difícil. Ahora no pueden operar libremente en divisas, sino que tienen límites mensuales para avalar y descontar. Esto en la práctica supone que, debido al estrecho margen del que disponen, casi no descuentan efectos en divisas, y cuando lo hacen es fundamentalmente para financiar a empresas cubanas. Han perdido el mercado de las empresas extranjeras. Sin embargo sí hay mucho aval, ya que el límite es mucho mayor. En este sentido la situación es exactamente la misma que anteriormente: el aval vale lo que el avalista, lo que significa que es importante conocer la situación de la entidad en cuestión para saber el alcance de la garantía. Algunas entidades financieras extranjeras lo que hacen es establecer un límite determinado en función de cada casa.

Lo único positivo del cambio para estas entidades ha sido un importante aumento en la financiación en CUC para empresas cubanas y mixtas. También trabajan intensamente el descuento de letras en esta moneda.

c) VALORACIÓN FINAL

La situación no ha cambiado gran cosa para los empresarios extranjeros. Sobre todo para los que ya están establecidos en la isla y cuentan con los recursos para paliar los inconvenientes del nuevo sistema (mayor volumen de trabajo administrativo, recordatorio constante de obligaciones, control exhaustivo de plazos y trámites), que sin embargo ha servido para conseguir una mayor seriedad y disciplina de las empresas cubanas, al menos en lo que a previsión de tesorería se refiere.

Lo único destacable es el aumento en el plazo de financiación (en otros 10 días) ya apuntado y derivado del necesario uso (quizás malentendido) de la autorización. No obstante parece que la intención del BC comentada en reuniones con entidades financieras extranjeras es reducir paulatinamente dicho plazo (quizás hasta los 5 días).

La opinión generalmente extendida sobre la actuación del BC es buena. Está siendo riguroso en su compromiso de no utilizar las aprobaciones para impedir u obstaculizar la ejecución de garantías o disponibilidad de fondos necesarios para saldar deudas contraídas con entidades extranjeras. Y aunque parece evidente la necesidad de un texto refundido definitivo en los próximos meses todo parece indicar que el BC ha optado por un sistema de resolución de consultas particulares para solventar todas las dudas y lagunas que pudieran observar las empresas y entidades financieras. Lo están realizando de una forma eficaz respondiendo con precisión y en unos términos temporales

reducidos, para satisfacción de todos lo afectados, que paralelamente están buscando otros medios para solventar los vacíos legales, como la redacción de acuerdos detallados y rigurosos.

El riesgo se mantiene y falta por ver qué ocurre:

-con el compendio legislativo

-y con el temor de una futura devaluación del CUC como paso final del proceso de desdolarización de la economía , que acarrearía la consiguiente depreciación de todos los activos denominados en esta moneda.

4. INSTRUMENTOS

4.1 TRANSFERENCIA INTERNACIONAL

Como ya hemos comentado, en los últimos años el sistema bancario cubano se ha modernizado, conectándose al sistema electrónico internacional SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications). A través de este sistema se realizan las transacciones internacionales. Casi todos los bancos prestan este servicio fiable y rápido. Las empresas cubanas exigen, normalmente, financiación de sus compras por parte del proveedor. Por tanto, no es un medio de pago habitual.

Una vez que se ha realizado la transferencia, es irrevocable, aunque el destinatario no la haya recibido. Los fondos se inmovilizan en el momento de dar la orden. Los gastos bancarios son menores que los del cheque para el exportador.

La comisión ronda el 0.5%, con 300\$ como cuantía máxima. A esto deben añadirse los gastos de telex, que no son elevados. El tiempo que tarda es variable pero se sitúa alrededor de los 4 días. Carifin (Ver IV.5.4) ofrece un servicio de transferencias rápidas que reducen estos tiempos, hasta dejarlo en un mínimo de 12 horas, a cambio, lógicamente, de un mayor precio. En este caso la transferencia tiene su origen en Islas Vírgenes, no en Cuba.

4.2 CHEQUE

En este medio de pago, el emisor del mismo autoriza a una persona física o jurídica a disponer de unos fondos que tiene depositados en una entidad financiera, que es la pagadora del cheque.

Por la habitual búsqueda de financiación por parte de las empresas cubanas, no es habitual su utilización, salvo cuando incorpora dicho aplazamiento. La regulación y funcionamiento del cheque se ajusta a los estándares internacionales y no se va a estudiar con detenimiento.

En cuanto a la seguridad y garantía que otorga en la Isla, es raro que se emitan cheques sin fondos. Las sanciones son muy elevadas en estos casos. Lo que puede suceder, es que se emita con fondos pero, al ir a cobrar, la cuenta no disponga de saldo suficiente para hacer frente a la deuda. No suele darse el caso de devolución de un cheque aunque, cuando reciba el pago de esta

forma, debe asegurarse que el mismo no tenga deficiencias formales pues podría tener dificultades en que el deudor emita uno nuevo. Las entidades financieras cubanas son muy meticulosas en este sentido. Cualquier tachón o elemento extraño, por mínimo e irrelevante que sea, impide cobrar el cheque.

Las empresas cubanas pueden utilizar cheques a la orden para contratos de hasta 5.000\$ en sus relaciones comerciales con sus homólogas. Si es nominativo, el límite se sitúa en 25.000\$. Si, además de nominativo, está certificado, pueden pagar cualquier cuantía.

Los cheques caducan a los 60 días hábiles de su creación, sin afectar esto a la obligación subyacente. Finalmente, en el momento de emitir el cheque, la entidad cubana debe consignar el nombre de la persona beneficiaria y el importe del pago.

4.3. LETRA DE CAMBIO

La **letra de cambio** es un título de crédito, por el que una persona llamada librador da una orden incondicional al librado (que puede ser el mismo librado o un tercero) de pagar a otra persona llamada beneficiario, una suma de dinero en el lugar y plazo estipulado en el propio título.

Fue introducido en el año 2000. Es por tanto un instrumento de muy reciente implantación. Sin embargo, actualmente es el medio de pago más utilizado en las transacciones con entidades extranjeras. Aunque el proceso de introducción haya sido muy rápido no hay que olvidar que no todos los operadores cubanos están completamente habituados a este instrumento. Aporta ventajas substanciales sobre las formas de pago anteriormente utilizadas.

El funcionamiento de la letra de cambio en Cuba es muy similar a la práctica internacional. Las características específicas de las letras en Cuba deben conocerse para hacer de este instrumento una fiable garantía de pago pues, como ya se comentó, no toda letra supone una confianza en el cobro.

El **pagaré** funciona de igual forma, aunque es un instrumento muy poco utilizado y que el propio BC “margina” en sus resoluciones. Se usa fundamentalmente en el mercado interbancario.

MARCO LEGAL

*Títulos X, XI y art. 944 y 955 del Código de Comercio de la República de Cuba.

*Carta Circular del Ministro Presidente del Banco Central de Cuba de 24 de Abril de 2000: “Recomendaciones sobre el uso de las letras de cambio”

*Instrucción nº 160 aprobada por el Consejo de Gobierno del Tribunal Supremo Popular que designa a las Salas de lo Económico para conocer de los litigios que se susciten sobre la ejecución de las letras de cambio, pagarés y cheques aplicando los art. 460 al 526 de la Ley del Procedimiento Civil, Administrativo y Laboral.

*Resoluciones 56/2000 de 7 de agosto y 64/2000 de 10 de octubre: "Normas bancarias para cobros y pagos"

*Resolución 65/2003 de 21 julio sobre el uso del peso convertible como único Capítulo VI medio de pago para denominar y ejecutar transacciones entre entidades cubanas en dólares estadounidenses u otras monedas extranjeras."

*Reglas uniformes relativas a cobros emitidas por la Cámara Internacional de Comercio de París, revisión de 1995 (ICC; URC 522)

Mucha de la legislación cubana relativa a instrumentos y medios de pago y otros aspectos del sistema bancario puede consultarse a través de Internet en la página web del Banco Central de Cuba (www.bc.gov.cu)

PECULIARIDADES DE LA LETRA DE CAMBIO EN CUBA

Las entidades cubanas sólo pueden aceptar la letra una vez que hayan recibido los bienes y servicios contratados. No se podrá, por tanto, exigir la entrega de la letra sin haber transmitido la mercancía. Para evitar los problemas que esto pudiera causar, se recomienda la utilización de la remesa documentaria

Las entidades cubanas tienen, además, la obligación de utilizar la letra de cambio, la carta de crédito local u obtener una garantía irrevocable y a primera demanda para toda operación de compraventa de bienes y servicios por valor mayor de 50.000 USD. La letra debe ser avalada si la cuantía del negocio es superior a 100.000 USD.

Estas reglas son, en realidad, recomendaciones que el BC realiza a las empresas cubanas para sus operaciones con empresas también cubanas. No vinculan, por tanto, a sus relaciones con empresas extranjeras pero éstas pueden hacer referencia a las mismas y adoptarlas como consejos sobre la forma de pago atendiendo al monto de la operación.

Negociabilidad

Las letras de cambio y pagarés emitidos en Cuba, sólo son negociables en este país. Para emitir estos instrumentos de forma que sean negociables en el exterior, se debe solicitar y obtener una autorización expresa del Banco Central de Cuba. La razón de ser de esta limitación no está clara.

Esta restricción no impide que determinadas entidades financieras extranjeras con oficinas de representación o radicadas en la Isla, descuenten efectos comerciales en el exterior de Cuba e incluso vendan efectos comerciales a extranjeros desde las casas matrices fuera de Cuba.

Por otra parte, las letras y pagarés cubanos pueden utilizarse como garantía para la obtención de financiación en el extranjero o como forma de pago a los proveedores de la empresa (a través del endoso). De todas formas, estas prácticas, y las anteriores, no son habituales y, en todo caso, deberá acudir a entidades financieras que conozcan el mercado cubano.

Domiciliación

Antes de la Resolución 65/2003 era casi tan importante que la letra estuviera domiciliada como aceptada. El Banco Central de Cuba admitía la utilización de letras no domiciliadas, pero recomendaba la domiciliación de las mismas. La letra domiciliada no equivalía a una orden de embargo sobre todas las cuentas del deudor, pero permitía tomar fondos de la cuenta que se especificaba para satisfacer la deuda. La letra de cambio domiciliada devenía en una autorización de débito que simplificaba la gestión de cobro y el protesto.

Para domiciliar una letra deberemos marcar las casillas “aceptamos debitar nuestra cuenta...” y “total de la letra o parcialmente...” en el modelo oficial de letra de cambio que se muestra más adelante.

Sólo podían firmar la letra como librado las personas autorizadas a operar la cuenta donde la misma había sido domiciliada para su cobro. Los tomadores y tenedores tenían derecho a exigir de los firmantes la exhibición del poder que contenga esa autorización.

Por lo general, las empresas cubanas sólo disponían de una cuenta corriente en divisas. Por ello y en teoría, todos los flujos en divisa de la empresa transitaban a través de esta única cuenta. Era una garantía importante pero no suficiente, porque no todas las empresas recibían ingresos en divisa con los que “alimentar” su cuenta. Por otra parte, si existía una pluralidad de acreedores, debería establecerse un determinado orden de prelación de créditos, en este caso temporal.

Con la nueva regulación la situación ha cambiado sustancialmente: La Resolución 65 obliga a las empresas y bancos cubanos a denominar en CUC todos los activos, pasivos y cuentas de capital en moneda extranjera a la ya mencionada tasa de cambio de 1USD por 1 CUC. Y por tanto las empresas cubanas han dejado de tener cuentas en divisas. De forma que todo lo dicho anteriormente sólo sirve ahora para las letras denominadas en CUC.

Las letras eran hasta la fecha la forma de pago cotidiana, sobre todo entre el contingente empresarial español, que ofrecía mayores garantías en caso de cobro aplazado, parte de la cual residía en la posibilidad de domiciliar dichos efectos en la cuenta en divisas del deudor cubano, lo que como ya hemos dicho facilitaba la gestión de cobro y además proporcionaba disponibilidad sobre los futuros flujos de dichas cuentas.

Esto desaparece con la Resolución 65, salvo, según la Instrucción 1ª de 2004, para el caso de importes iguales o superiores (en uno o varios efectos) a 50.000 USD (en el que el BC permite domiciliar letras en divisas en cuentas denominadas en CUC). Sí cabe domiciliar las letras denominadas en CUC (que llevan asociado el consiguiente riesgo cambiario), en cuyo caso las entidades financieras extranjeras suelen descontarla (o más estrictamente anticipar los fondos y tomar la letra en gestión de cobro, dado que no pueden ser endosatarios) siempre con recurso.

A pesar de ello y también del desconcierto inicial y las previsiones más catastrofistas que veían en esta norma el acta de defunción de este medio de

pago lo cierto es que a día de hoy la situación no ha variado mucho respecto a la preexistente. La letra funciona como lo venía haciendo con anterioridad y conserva prácticamente toda su ejecutividad. Ha perdido el plus que suponía la domiciliación, pero en opinión de las entidades financieras españolas radicadas en Cuba esto tampoco era mucha garantía, ya que los fondos podían desviarse a otras cuentas e incluso una vez ingresados sólo cabía retener el remanente sobrante después de que el banco cobrase sus préstamos. De hecho muchas entidades sólo consideraban la domiciliación un aspecto menor a la hora de decidir si otorgaban o no el descuento, muy por detrás de otros como el aval (cuando es de un banco de primera fila -*BFI*, *BICSA*-no suele haber ninguna incidencia) o la solvencia de la propia empresa.

En cualquier caso, si dispusiéramos de una letra aceptada y domiciliada (por importe superior a 50.000 USD) que no se puede cobrar a fecha de vencimiento en su totalidad por no disponer el aceptante de fondos suficientes en dicha cuenta, se pagará parcialmente hasta agotar el saldo de dicha cuenta. La misma quedará bloqueada, de forma que la deuda se irá reembolsando conforme entre dinero, sin que el deudor pueda disponer del mismo.

Es importante advertir que sólo los bancos cubanos pueden mantener cuentas abiertas. Las entidades financieras no bancarias no pueden recibir depósitos ni gestionar cuentas corrientes. Las casas financieras sí disponen de un sistema de cuentas no bancarias en las que, en ocasiones, se domicilian las letras en CUC de las empresas de ese ministerio o grupo empresarial al que pertenece, tal y como se explicó anteriormente .

Mora

El interés de mora a aplicar a una letra que no se pague a su vencimiento será el acordado en los contratos que le dieron origen. Existe un tipo de interés de mora legal máximo, establecido por el Banco Central. Actualmente es del 12% pero sólo se aplica a contratos entre empresas y entidades financieras cubanas. El resto de entidades puede aplicar el tipo estipulado contractualmente. En los préstamos, el tipo de interés de mora oscila entre 3 y 6 puntos porcentuales por encima del tipo del préstamo. Con relación al descuento, las entidades financieras pueden cobrarse los intereses de mora del depósito del 10% del valor de la letra que se retiene a las entidades extranjeras, si bien esto no es habitual.

De todas formas, es muy habitual que sea el deudor quien asuma los gastos financieros del retraso del pago para facilitar el cobro del principal. Estos retrasos vienen siendo habituales en la coyuntura actual.

Protesto

Es fundamental protestar las letras en los 8 días hábiles siguientes a la presentación al cobro. En caso contrario, la letra se perjudica y las reclamaciones deberán seguir la vía ordinaria. El protesto abre las puertas de un procedimiento ejecutivo e intimida al deudor cubano, que, ante la presión, termina por pagar su deuda.

Para protestar una letra, debe acudirse a un notario cubano con el documento facilitado por el banco que certifica que el pago de la letra no ha sido efectuado a fecha del vencimiento. A continuación, se acude, junto con el notario, a la entidad bancaria donde esté domiciliada la letra. El fedatario certifica que la letra no se honró cuando debiera y lo comunica al aceptante y, en su caso, al avalista.

A continuación, puede comenzar el procedimiento ejecutivo. Normalmente se concede un intervalo temporal para que el deudor reaccione ante el inminente comienzo del proceso judicial. Se dispone de un plazo de un año desde el protesto para interponer la demanda. Es habitual que el deudor pague antes de iniciar dicho proceso, en cuyo caso será el acreedor quien, generalmente, asuma los gastos notariales. Si no se satisface la deuda, deberá acudirse a los tribunales.

| Arancel notarial de protestos de letras, pagarés o cualquier documento de crédito emitido en moneda libremente convertible¹ | | | |
|---|-------|----------------------------------|-------|
| Hasta 2000\$ | 100\$ | De 8001\$, hasta 12000\$ | 250\$ |
| De 2001\$, hasta 5000\$ | 150\$ | De 12001\$, hasta 15000\$ | 300\$ |
| De 5001\$, hasta 8000\$ | 200\$ | Más de 15001\$ | 350\$ |

Para iniciar el procedimiento ejecutivo debe contratar los servicios de un abogado. Este presentará un escrito de demanda, junto con la letra firmada y el protesto correspondiente, ante el tribunal competente. El procedimiento ejecutivo es rápido. Su duración depende de la carga de trabajo del tribunal competente, pero suele rondar los 3 o 4 meses, pudiendo ser más rápido. El coste del proceso depende de su duración. Suele costar de 1000\$ a 2000\$. El despacho de abogado solicita una provisión por alrededor de 1000\$. Corresponde al deudor pagar las costas del juicio.

En cuanto a la ejecución, cabe recordar que el Código Civil cubano define que la propiedad estatal es inembargable y que las entidades estatales responden de sus obligaciones sólo con sus recursos financieros. Se entiende por recursos financieros a "*...sus recursos monetarios, ingresos monetarios que se obtengan de sus cuentas a cobrar, así como los efectos y cualesquiera otras cuentas por cobrar, hasta cubrir el monto de la suma adecuada*". No existe, por tanto, ninguna responsabilidad subsidiaria por parte del Estado cubano.

Los gastos que el demandante puede reembolsarse se conocen como cuenta de resaca, e incluyen tanto el capital de la letra como los gastos de protesto, intereses moratorios y otros gastos derivados del proceso.

Aspectos formales

El Banco Central de Cuba recomienda la utilización del modelo oficial de letra de cambio, si bien basta con que el documento cumpla con los requisitos establecidos en el Código de Comercio para que sea considerado como tal. El modelo oficial no está timbrado pero sí numerado. El aspecto es el siguiente:



¹ Resolución del Ministerio de Justicia 125/2000, de 18 de julio

que establece dos prohibiciones para evitar que las empresas cubanas operen con estos efectos sin hacer el correspondiente cambio de moneda y sin pagar, por tanto, el preceptivo recargo del 1%.

En concreto se consideran operaciones prohibidas:

- la **letra** denominada en divisa emitida por entidad que opera en CUC, aceptada por entidad que opera en divisa y posteriormente endosada a otra entidad que opera en divisa
- el **cheque o pagaré** en divisa emitido por entidad que opera en divisa a favor de entidad que opera en CUC, y posteriormente endosado a otra entidad que opera en divisa
- la **letra** denominada en CUC emitida por entidad que opera en divisa, aceptada por entidad que opera en CUC y posteriormente endosada a otra entidad que opera en CUC.
- El **cheque o pagaré** en CUC emitido por entidad que opera en CUC, a favor de entidad que opera en divisa y posteriormente endosado a otra entidad que opera en CUC

Descuento

Las letras de cambio y otros efectos comerciales pueden ser descontados en las entidades financieras. El exportador endosa las letras, anticipando la entidad financiera el importe de las mismas menos la tasa de descuento (tipo de interés aplicado por los días que median entre la fecha de descuento y la de vencimiento de la letra) y las comisiones. Posteriormente, el importador (deudor) reembolsará, en los plazos indicados, el importe de la operación comercial, no ya al exportador, sino al banco financiador.

Si el beneficiario es extranjero, el descuento es siempre con recurso. La prohibición de efectuar descuentos sin recurso afecta a todas las entidades financieras cubanas y mixtas. De todas formas, es inusual que una entidad financiera devuelva la letra porque no haya conseguido cobrarla habiéndola descontado previamente. Las entidades deudoras velan por una relación fluida con el sistema financiero y eluden cualquier problema con el mismo.

Otra limitación que existe con relación al descuento de efectos con entidades extranjeras como beneficiarias, es que la entidad financiera debe retener un 10% del valor de la letra como garantía. Esta cantidad se devuelve al vencimiento, una vez honrada la letra. En el caso de que exista mora por parte del deudor, la entidad financiera cobrará, en ocasiones, de dicha cantidad los intereses de demora, a veces al tipo de descuento. También se cobran de la misma cualquier otro gasto que pueda surgir. El texto legal de estas limitaciones es el siguiente:

Acuerdo 228/2000 de 20 de diciembre del Banco Central de Cuba

“Con el objetivo de que las entidades extranjeras que suministran bienes o servicios a entidades cubanas utilizando Letras de Cambio o Pagarés para garantizar el cobro de sus transacciones no se desvinculen totalmente de los riesgos de esas operaciones, se aplicará por las instituciones financieras

cubanas (bancos e instituciones financieras no bancarias) para el descuento de esos títulos valores, las siguientes medidas:

- Se retendrá un mínimo del 10% del valor neto de la letra (después de deducir el descuento pactado con el cedente), el cual será reintegrado al concluir satisfactoriamente el cobro correspondiente.
- No se aceptarán los descuentos “sin recurso”, por lo que en el endoso correspondiente no aparecerá esa frase, ni cualquiera otra con iguales consecuencias legales.”

Estas limitaciones rigen sólo para entidades extranjeras. Paradójicamente las entidades cubanas y mixtas no se ven sometidas a ellas. Para evitar la restricción se puede acordar que el cliente final emita letras a favor del importador, el cual estará a su vez obligado, a través de una orden de pago, a abonar su valor al exportador una vez descontadas las letras. Al realizar el descuento una entidad cubana, no existen restricciones como las comentadas.

El esquema es operativo debido a que es normalmente el exportador quien busca la financiación para la compra de la empresa cubana. El tipo de descuento es elevado en Cuba. Varía atendiendo al plazo temporal y a la calidad del riesgo del deudor. El tipo se aplica sobre el 100% del valor de la letra, aunque, en las circunstancias y casos antes comentados, sólo se reciba el 90%. En ocasiones, las entidades financieras no aplican el tipo de descuento sobre el 100% sino sobre la cantidad realmente adelantada.

Otro elemento que debemos tener en cuenta para calcular el coste financiero de la operación es la comisión que cobra la financiera al efectuar el descuento. Esta puede ser fija o suponer un porcentaje sobre el valor de la letra (comisión flat). Por tanto, la composición del precio de descuento viene dada por el tipo de descuento y por esta comisión. En ocasiones los clientes nos pagarán con multitud de pequeñas letras. Conviene agruparlas o buscar la forma de disminuir (o repercutir) los costes del descuento y de la gestión de cobro, ya que, en muchos casos, se cobra por documento y no por cuantía del mismo (caso de las comisiones fijas). Conviene recordar que estas comisiones se cobran sobre el valor de la letra, obviando su plazo temporal. Si la comisión es del 1% y la letra es a un mes, el coste financiero es superior al 10% anual.

Las letras, por lo general, pueden ser descontadas en la mayoría de bancos y entidades financieras. Las casas financieras no suelen descontar letras a entidades extranjeras ya que, por lo general, destinan sus recursos a financiar empresas de su sector. Es más habitual que avalen documentos de estas empresas y que la empresa extranjera acuda a otra entidad a efectuar el descuento. Además a partir de la Resolución 65 no tienen libre disponibilidad de divisas, y cuentan con un tope para avalar y otro para descontar.

Conviene asesorarse acerca de la posibilidad de descuento antes de formalizar el contrato. Si una entidad financiera está dispuesta a descontar el documento, es muy posible que el “papel” sea bueno. No existe competencia entre las entidades financieras y estas son muy rigurosas a la hora de descontar un documento, sometiéndose, en todo caso, a un riguroso examen del riesgo del deudor. Se recomienda por tanto, obtener un compromiso de descuento del

banco antes de realizar la operación o, al menos, solicitar asesoramiento sobre la situación financiera del deudor.

No existe un mercado secundario, ni fondos de inversión que compren regularmente los efectos. Sólo algunas entidades venden estos efectos fuera de Cuba, pero en operaciones muy concretas y poco habituales. La imposibilidad de desprenderse del riesgo por parte de la financiera, el elevado riesgo país y comercial encarecen la operación y limitan el número de operaciones descontables.

Por último, las restricciones antes apuntadas (el que no exista descuento sin recurso, la retención del 10%...) no son cumplidas por algunas entidades financieras, abaratando así la operación.

4.4- FORFAITING

Se entiende por forfaiting al descuento sin recurso de una letra avalada por un banco internacional de primer orden. Los bancos abren líneas de forfaiting para efectos avalados por distintos bancos y descuentan efectos hasta cubrirlos.

En Cuba, por la limitación antes apuntada, no se realiza esta operativa conforme a su acepción tradicional salvo con entidades cubanas o mixtas. Las entidades abren líneas de descuento con recurso para letras aceptadas y/o avaladas por determinadas empresas y, en ocasiones, denominan forfaiting a estas operaciones. En un futuro el forfaiting será una útil herramienta de financiación y cobertura de riesgos internacional para las empresas extranjeras que operen en Cuba.

Una cuestión similar sucede con el confirming. Ni las entidades financieras cuentan con medios adecuados ni las entidades cubanas se han interesado, por ahora, por esta figura. Es un servicio que presta una entidad financiera consistente, básicamente, en la gestión de los pagos de una empresa cliente a sus proveedores, ofreciendo a estos últimos la posibilidad de cobrar sus facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento.

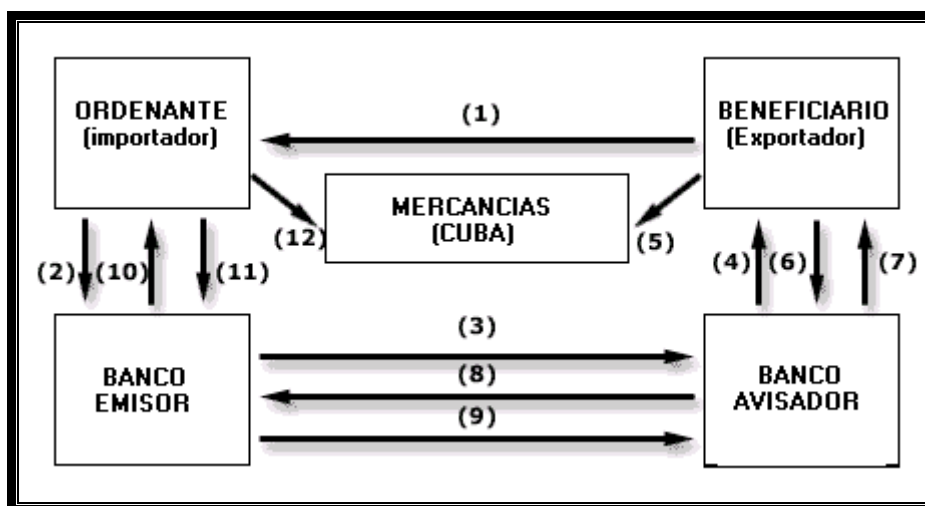
4.5 CARTA DE CREDITO

Según la Cámara de Comercio Internacional, una carta de crédito o crédito documentario es un acuerdo por el que un banco (banco emisor), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante) se obliga a hacer un pago a un tercero (beneficiario) o, a su orden, aceptar y pagar letras de cambio u otros instrumentos de giro librados por el beneficiario contra la entrega de los documentos exigidos, siempre que se cumplan los términos y condiciones del crédito. Son contratos independientes de aquellos en los que puedan estar basados. Puede intervenir una cuarta persona, denominado banco avisador, que notifica al beneficiario, sin que exista ningún otro compromiso por su parte.

Los créditos documentarios pueden ser **revocables e irrevocables**. Los primeros suponen que el crédito puede ser modificado o cancelado de forma unilateral por el banco, en cualquier momento y sin previo aviso al beneficiario.

Los créditos pueden ser **confirmados** por otro banco (banco confirmador). La confirmación constituye el compromiso en firme del banco confirmador, que ocupará el lugar del banco emisor si aquel incumple con su obligación. La confirmación de la carta, de forma que un banco extranjero garantice el buen fin de la operación elimina el riesgo país. Es recomendable la obtención de créditos irrevocables y confirmados.

La operativa de la carta de crédito sigue el siguiente esquema:



1. Entre comprador y vendedor se establece un contrato en el que se determina que el medio de pago es el crédito documentario.
2. El importador solicita a la entidad emisora la apertura del crédito documentario de acuerdo con las estipulaciones del contrato.
3. La entidad emisora comunica a una entidad (entidad avisadora) en el país del exportador, la apertura del crédito, dando instrucciones sobre cómo notificar el mismo al beneficiario, y, si procede, que añada su confirmación al crédito.
4. La entidad avisadora notifica, en los términos recibidos, la apertura del crédito documentario al beneficiario y, si procede, añade su confirmación de acuerdo con lo solicitado por la entidad emisora.
5. El exportador procede a embarcar y remitir las mercancías al punto de destino acordado con el importador.
6. El exportador presenta los documentos a la entidad avisadora.
7. La entidad receptora de los documentos procederá a pagar, negociar o gestionar el cobro de los mismos, según su responsabilidad en la operación, informando de ello al exportador.
8. La entidad designada remite los documentos a la entidad emisora.
9. A la recepción de los documentos y previo examen de los mismos, la entidad emisora procede a pagar a la vista los documentos y/o letras de

cambio emitidas en virtud del crédito documentario o a pagar la negociación efectuada por la entidad designada.

10. La entidad emisora entrega los documentos al importador que le dan la propiedad de las mercancías.
11. El importador paga a la entidad emisora el importe de la utilización del crédito.
12. El importador, teniendo en su poder los documentos que le transmiten la propiedad de las mercancías, procede a retirar las mismas en el punto de destino acordado.

La carta de crédito es un medio de pago residual en este país en la actualidad. Es difícil que una entidad financiera abra una carta de crédito irrevocable y confirmada para una operación en Cuba. Generalmente, se instrumentan de esta forma los pagos de operaciones prioritarias del gobierno cubano pero, en ocasiones, es posible obtener una carta de crédito en una relación comercial más convencional.

La carta de crédito en Cuba se rige para su emisión y tramitación por las *“Reglas y usos uniformes relativos a créditos documentarios, revisión 1993, publicación n° 500 de la CCI (UCP 500)”* conforme a lo establecido en *art. 3 de la Resolución 56/2000 del Banco Central de Cuba* de 7 de agosto. La legislación de la Cámara de Comercio Internacional puede adquirirse en Internet: www.iccbooks.com Ya se han publicado y pueden adquirirse en formato papel, las denominadas *“Prácticas bancarias standard de carácter internacional para la comprobación de documentos de los créditos documentarios”*, ISBP según sus siglas en inglés. Estas pretenden evitar el gran número de rechazos ante peticiones de pago de créditos documentarios que realizan los bancos alegando discrepancias en los documentos presentados. Estas reglas no sustituyen, sino que complementan, las UCP500

La carta de crédito asegura completamente el cobro y elimina el riesgo de impago. Además, es un documento descontable. Una vez el banco recibe los documentos correspondientes, dispone de 7 días para revisarlos. Es esencial que la mercancía enviada pueda ser documentada, ya que el banco nunca va a inspeccionarla. Realiza únicamente un examen de los documentos. Los bancos son muy meticulosos en el examen de los mismos, por lo que conviene comprobar con detenimiento que todo está en orden antes de su presentación.

Las entidades financieras muchas veces exigen un depósito por el 100% de la operación como garantía de cumplimiento de la obligación, para abrir una carta de crédito confirmada. En la gran mayoría de los casos, las empresas buscan financiar sus compras. Si depositan esa cantidad, desaparece la financiación. Este es el principal motivo de que no sea habitual la apertura de cartas de crédito. Las empresas cubanas no pueden dar más garantía que sus flujos monetarios y los bancos no asumen el riesgo de la operación. Algunos deudores muy solventes pueden eludir el depósito del colateral por el 100%, exigiéndoles una cantidad bastante menor. No es, sin embargo, habitual.

Otra modalidad de carta de crédito es aquella emitida como pagadera a la vista. En este caso no hay financiación y la carta sirve como garantía de cobro para el exportador. Se utiliza en operaciones sin financiación que, como ya se ha comentado, no son habituales en este mercado.

También es posible la apertura de **cartas de crédito locales** sin confirmar. Una carta de crédito irrevocable abierta por BFI o BICSA es, en principio, una buena garantía, incluso sin existir cobertura de un segundo banco extranjero. No obstante, se recomienda obtener la confirmación, pues es muy difícil descontar una carta de crédito local en el extranjero. Si el volumen del negocio es muy grande y tenemos la posibilidad de obtener una carta de crédito local con pago diferido a diferentes plazos, podemos negociar que se documenten las distintas obligaciones de pago del banco en letras de cambio aceptadas por éste, una vez se hayan cumplido las condiciones de la carta de crédito. Estas letras podrán ser descontadas en diferentes entidades financieras del mercado, al ser sus importes más fácilmente descontables que un solo documento (la carta de crédito) de una cuantía excesiva para ser descontada en una sola entidad. Tenga en cuenta la reducida dimensión de los bancos cubanos.

El **crédito documentario revolving** es aquel abierto a favor de un acreedor para una pluralidad transacciones comerciales. En el caso en que un contrato observe varias entregas, por ejemplo, una entrega mensual, se abre un crédito documentario que se renueva mensualmente, dando de esta forma cobertura a cada una de las entregas.

Otra modalidad es el denominado **crédito documentario back to back**, aquel abierto a solicitud de un ordenante, que es a su vez, beneficiario de otro crédito documentario. Implica, por tanto, la existencia de dos créditos documentarios. Normalmente el beneficiario del primero es un intermediario comercial. Con el crédito obtenido compra determinadas mercancías a un fabricante a través de un segundo crédito documentario. El fabricante embarca las mercancías y cobra del banco. El intermediario o trader cobra del banco (primer crédito documentario), se queda con su parte y con el resto paga, a través del segundo crédito, al fabricante. En este segundo caso, el beneficiario es el fabricante y el trader el ordenante.

Por último, debemos hacer mención al **crédito documentario electrónico**. Se encuentra en plena fase de expansión en todo el mundo y su utilización, en un futuro, agilizará los trámites actuales del crédito documentario. La ICC ha publicado las denominadas eUCP que complementan las UCP500 para su aplicación al comercio electrónico. Naturalmente, su introducción en Cuba se realizará una vez que los mecanismos estén ya perfectamente implantados en las economías desarrolladas.

Las cartas de crédito han sido específicamente tratadas en una Resolución, la 68/2003, que establece que las cartas en divisas emitidas por entidades financieras cubanas a favor de una empresa de este país conllevan implícita la autorización para la compra de divisas. No obstante, el ordenante de la carta y el banco deben solicitar la autorización de compra al CAD con anterioridad a la emisión del documento y soportan el pago del recargo.

Al parecer esta regulación especial de la carta de crédito, sumada a los efectos del resto de la regulación, ha provocado un aumento importante en la apertura de cartas de crédito por parte de alguno de los bancos más importantes del país. Este medio, que está funcionando de forma automática (con los pagos exactamente en el momento correspondiente, sin las dilaciones ni demoras debidas al proceso de cambio de divisas) encuentra su principal escollo en la consecución de una confirmación por parte de un banco extranjero. La mayoría de entidades financieras no disponen de líneas permanentes, y los acuerdos son puntuales, discutiéndose cada caso individualmente.

Hay que apuntar que el uso de este instrumento se está incrementando debido fundamentalmente a que los bancos extranjeros están rebajando sus exigencias de garantía a los principales bancos cubanos (BFI y BICSA), admitiendo la confirmación de los créditos con colaterales del 75 y hasta el 50%, lo que permite a su vez a estos dos bancos hacer lo mismo con sus empresas clientes, que no se ven obligadas por tanto a prescindir de toda la financiación depositando el 100% del monto de la operación.

4.6- CARTA DE CREDITO STANDBY

Es un **medio secundario de pago** mediante el que el importador ordena a su banco abrir una carta de crédito a favor del exportador, de forma que, si incumple su obligación de pago, será el banco quien satisfaga su deuda. Es una garantía subsidiaria. Sólo se hace uso de ella si existe el mencionado incumplimiento. Al igual que la carta de crédito, es un instrumento residual en Cuba.

También requiere la presentación de determinados documentos establecidos contractualmente. Se utiliza para relaciones comerciales periódicas y **simplifica la documentación** exigida por el banco en la carta de crédito convencional.

La regulación es la misma que las cartas de crédito, aunque se asemeje más a una garantía a primer requerimiento.

4.7- GARANTÍAS A PRIMER REQUERIMIENTO

Así se denomina a toda garantía, fianza u otro compromiso de pagar por un banco, compañía de seguros u otra entidad (garante), dada por escrito para el pago de una suma de dinero establecida o estipulada, a la presentación, de conformidad con los términos de compromiso, de un requerimiento de pago escrito y de cualquier otro documento. Las garantías son un compromiso distinto al del contrato subyacente en el que pueden basarse.

Tampoco es habitual obtener este tipo de garantía, similar a las Cartas de Crédito Standby. Ninguna entidad financiera va a asumir todo el riesgo de su operación. Exigirá una inmovilización de fondos similar a la comentada con relación a las cartas de crédito y estas condiciones no son válidas, por lo general, para el cliente cubano.

Se regulan por las “*Reglas uniformes de la Cámara de Comercio Internacional relativas a las garantías a primer requerimiento; publicación CCI 458*” que se pueden adquirir en la página web de la ICC antes señalada.

4.8- FACTORING

Se denomina factoring a la operación consistente en la cesión, por parte de una empresa, de los créditos comerciales contraídos con sus clientes, a una entidad financiera especializada (factor), a cambio de una contraprestación. La operación suele incluir los siguientes servicios:

- Estudio, investigación y selección de la cartera de clientes para la evaluación del riesgo de insolvencia.
- La administración de la cuenta de clientes, a través del registro contable de sus operaciones.
- La cobertura del riesgo de insolvencia (no siempre)
- La financiación de los créditos cedidos.

Los créditos pueden estar materializados en recibos, facturas, letras, pagarés, transferencias..., si bien, lo más habitual son las facturas. Se distinguen dos modalidades atendiendo a quién asume el riesgo de insolvencia: **factoring con recurso**, en el que el factor no asume el riesgo de impago; y **factoring sin recurso**, en el que la entidad financiera acepta el riesgo de los créditos cedidos.

El contrato de factoring exige que el cliente ceda la totalidad de los créditos sobre un deudor y, por tanto, que no exista una relación de factoring con otro factor sobre los mismos deudores.

Los servicios de factoring se están desarrollando poco a poco en el mercado cubano. Las empresas factorizadas son, en su mayor parte, empresas cubanas. Los factores son entidades financieras radicadas en Cuba. El mercado de factoring a la exportación apenas existe. Tampoco hay acuerdos entre entidades de factoring españolas y cubanas ni, por tanto, operaciones de factoring recíproco.

Desde el punto de vista del estudio, interesa, sobre todo, la cobertura del riesgo de impago frente a una pluralidad de clientes que puede ofrecer un contrato de factoring. Menos relevantes son las ventajas de ahorro de costes administrativos y obtención de financiación de este instrumento financiero.

En la situación actual, ninguna entidad financiera presta este servicio cubriendo la mayoría de los clientes de la empresa extranjera. Puede aceptar la cesión con recurso de los créditos a corto plazo procedentes de las relaciones comerciales con algún cliente determinado que cumpla con los exigentes criterios de solvencia de la entidad financiera y para el que se abre una línea de riesgo que se va cubriendo hasta completarla. En ese caso, el factor los administrará, contabilizará, cobrará y financiará. El precio del servicio depende de cada caso concreto.

La falta de desarrollo de este instrumento tiene dos causas. Por un lado, la pequeña dimensión de la mayoría de las entidades financieras y la falta de experiencia en la gestión administrativa de créditos. Por otro, la falta de competencia entre entidades y el alto riesgo de impago de algunos clientes. Las entidades financieras cubanas están adquiriendo experiencia a base de factorizar empresas nacionales. Cuando aumente la competencia entre entidades para captar "papel" y exista una bonanza económica que reduzca la probabilidad de impago, es muy probable que este instrumento se convierta en una útil herramienta para el exportador.

En muchas ocasiones, las entidades cubanas confunden el factoring, como relación compleja con todos los servicios que implica, con el mero descuento de facturas. Muchas entidades aceptan meras facturas, emitidas por las empresas más solventes, al descuento. Pero no dan los servicios antes mencionados.

4.9- ARRENDAMIENTO FINANCIERO O LEASING

El arrendamiento financiero o leasing es un contrato que tiene por objeto la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos según especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de una serie de cuotas, incluyendo una opción de compra al término. El bien objeto de cesión debe quedar afecto a las explotaciones del arrendatario.

El arrendamiento financiero puede ser de gran utilidad para el exportador español como forma de asegurar el pago. A través de estos contratos, el exportador se relaciona con una entidad financiera, el futuro arrendador financiero, que es quien compra el bien para arrendarlo posteriormente a la entidad cubana. El exportador negocia con el cliente final, el consumidor del bien o servicio, pero la obligación de pago se traslada a la entidad financiera, que otorga una garantía mucho mayor, reduciéndose el riesgo de impago. Es un leasing indirecto, en el que, por iniciativa del vendedor, se ponen en contacto el arrendador y arrendatario.

Una importante traba a este esquema son las limitaciones a la importación existentes. Como se comenta en el epígrafe III (marco legal y económico del país), para poder importar un determinado producto, las empresas cubanas deben obtener una licencia de importación. Dicha licencia es exclusiva para un determinado grupo de productos, surgiendo empresas importadoras especializadas en el suministro a determinados sectores, ministerios u organismos y las empresas que de éstos dependen. La licencia sólo se otorga a empresas cubanas. Las empresas financieras no poseen, por lo general, esta licencia. Esto implica que la relación ya no sea exportador-entidad financiera, sino exportador-importador-entidad financiera, aumentando, por tanto, el riesgo de la operación.

En cuanto a la fiscalidad del contrato de arrendamiento financiero, no existen las ventajas que lo hacen especialmente atractivo para las empresas en otros países. El bien objeto de leasing se contabiliza como un activo en una cuenta especial. La amortización del mismo depende del momento de pago de las

cuotas del arrendamiento, pudiendo éstas amortizarse conforme se van satisfaciendo, minorando de esta forma la base imponible.

Otro elemento que determina la escasa madurez de este tipo de contratos en Cuba, es que la propiedad del bien objeto de arrendamiento no ofrece ninguna garantía adicional a la entidad financiera pues, al no tener éstas la posibilidad de revenderlo por carecer de licencia para ello. La propiedad del bien no es una garantía ejecutable. Esto hace que las operaciones de leasing se analicen como si de préstamos se tratasen con lo que esto supone en relación al coste financiero y garantías adicionales.

El hecho de que exista una entidad financiera involucrada en la operación reduce la posibilidad de impago, siempre que de la misma obtenga asesoramiento y garantías. Muchas de las compras de bienes mediante leasing realizadas por empresas cubanas, se apoyan en un crédito concedido por una casa financiera al ente cubano. En estos casos, la casa financiera interviene en la relación entre el proveedor extranjero y el importador, generalmente avalando los efectos en los que se formalice la transacción.

Algunas entidades sugieren el lease-back, para evitar precisamente el problema del pago y los relacionados con la recepción de la mercancía pero surgen dificultades por la ausencia de autorización de vender el bien por parte del futuro arrendador financiero. Este puede comprar un determinado producto para su explotación de acuerdo con la autorización de que disponga, pero necesita una autorización específica para su venta, ya que esta posibilidad no está contemplada en su objeto social. Cada empresa puede comerciar exclusivamente con los productos para los que dispone de autorización. Por otra parte, En el caso del lease-back, la entidad vendedora del bien no obtiene tantas ventajas como en la modalidad convencional, pero se mantiene la mencionada presencia beneficiosa de una entidad financiera en la operación. Las entidades financieras cobran sus servicios pero también cumplen una función importante en mercados complicados como el cubano. Son los únicos que tienen infraestructura y conocimientos para realizar análisis de riesgos confiables.

Debemos distinguir el leasing con opción de compra, en el que existe una cuota final cuyo pago otorga el derecho de propiedad sobre el bien, de aquel sin opción de compra. El primero es más habitual para compra de equipos y maquinaria, bienes que en escasas ocasiones se financian a través de este contrato. El segundo es el más utilizado, sobre todo con relación al parque de vehículos de alquiler. Debido a la inexistencia de un mercado secundario, al no poder la entidad financiera vender el bien al finalizar el contrato, es habitual la inclusión de una obligación de recompra del bien por parte de la financiera que exige que el vendedor del bien (el importador, generalmente), adquiera el mismo cuando finalice el leasing. La compra de vehículos a través de leasing exige una autorización especial del Ministerio de Transporte.

La **regulación** del contrato de arrendamiento financiero se recoge en:

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Resolución del Ministerio de Economía y Planificación 195/1998, de 28 de diciembre. |
|---|

- Resolución 70/2001 del Banco Central de Cuba, de 16 de agosto.

No difiere en términos generales de la legislación española. Debe tenerse en cuenta que las empresas cubanas necesitan una autorización ministerial específica para cada compra. Si bien, a veces, se otorgan licencias para adquirir bienes a través de leasing, por lo general se obtiene la autorización para una determinada adquisición y luego se opta por el leasing como forma de financiación. Esto implica que la opción de compra es, en ocasiones, una cuota residual; el arrendador va a adquirir el bien pagando dicha cuota y la entidad financiera va a exigir la presentación del plan de inversiones asignado a la entidad y la autorización del ministerio para la adquisición. No existen limitaciones en relación al bien objeto de leasing.

Corresponde al arrendatario el mantenimiento, las reparaciones y mantener la debida diligencia en el cuidado y conservación del bien arrendado. Debe darle al mismo el destino que proceda de acuerdo con la naturaleza de dicho bien. Al arrendador se le reserva un derecho de inspección. Por otra parte, existe la obligatoriedad de asegurar el bien contra todo riesgo a favor del arrendador. Las partes estipulan quien corre con el gasto

Por último, los arrendadores son entidades financieras con licencia específica para este tipo de operaciones. La mayoría de entidades financieras y algunas oficinas de representación desarrollan esta función. Por encima de todas destaca la empresa de Nueva Banca "Finsa", pues tiene licencia de importación.

4.10- CUENTAS ESCROW O DE PLICA

La apertura de este tipo de cuentas es una forma de asegurar y agilizar el cobro de clientes habituales de la empresa. Mediante las mismas, el deudor se obliga a destinar un determinado flujo de tesorería (por ejemplo, el generado por un establecimiento determinado) a una cuenta concreta. Domicilia en la misma esa fuente de ingresos y adquiere el compromiso de no cambiarla .

El acreedor notifica a la entidad financiera las obligaciones que deben ser satisfechas con cargo a dicha cuenta. La entidad financiera comprueba la documentación aportada por el acreedor en prueba de las obligaciones (tal y como se haya estipulado) y liquida la operación. El acreedor va cobrando las deudas conforme entra dinero, quedando éste congelado hasta que se satisfagan. Una vez hecha la liquidación correspondiente, se liberan los fondos.

Es un compromiso contractual. La garantía sólo aparece una vez que el dinero ha entrado en la cuenta, pues el banco, que actúa como fiduciario, no lo liberará hasta que se hayan cubierto las deudas.

La garantía es mayor cuando la entidad recibe flujos externos en divisa. Por ejemplo, los hoteles reciben periódicamente transferencias de turoperadores extranjeros. Se podría convenir, por ejemplo, que un determinado turoperador realizara sus pagos a una cuenta escrow en el extranjero, de la que el proveedor del hotel fuese cobrando su deuda. Una vez satisfecha, la entidad cubana podría retirar el saldo y transferirlo a Cuba. Las empresas cubanas requieren de autorización especial para llevar a cabo este tipo de operaciones.

Lamentablemente, este instrumento sólo es accesible, en la mayoría de los casos, para grandes operaciones estructuradas, acompañadas de financiación por parte de un banco o en contratos de venta en consignación. No es habitual para operaciones de pequeña o mediana dimensión.

Si la entidad sólo tiene flujos internos sería recomendable requerir alguna otra garantía. Este instrumento puede añadir seguridad de cobro y comodidad en la relación con el cliente. Prestan este servicio los bancos cubanos. Cualquier otra entidad financiera puede asumir la gestión de la cuenta pero no abrirla. Se puede realizar un contrato fiduciario a estos efectos. Al fin y al cabo, las cuentas escrow son cuentas de fideicomiso que se liquidan periódicamente atendiendo a lo estipulado por las partes. Es un instrumento muy flexible.

Este tipo de cuentas ha sido objeto de regulación específica en la Instrucción Transitoria 6ª, complementaria de la Resolución 65/2003. En ella se establece que los bancos cubanos abren, sin necesidad de autorización por parte del BC, a solicitud de la entidad financiera extranjera que otorga la financiación, una cuenta escrow denominada en CUC en la que se depositarán los ingresos cedidos por la empresa cubana. Cuando se requiera realizar un pago en divisas para amortizar la deuda deberá rellenarse una autorización de compra que el banco tramitará directamente de forma inmediata, sin necesidad de firma de la parte cubana, que sin embargo sí pagará el recargo mediante su parte en la cuenta. En caso de que hubiera excedentes estos se transfieren en CUC a la empresa cubana.

A partir de esta nueva regulación el sistema está funcionando ágilmente. Y lo hizo prácticamente desde el principio ya que los bancos cubanos, inauditamente, pagaban automáticamente en divisas, incluso antes de haber recibido la autorización del BC, que se ha mostrado en éste, como en el resto de temas, bastante flexible.

Puede también utilizarse como una **cuenta de custodia**, en la que el importador deposite la cuantía de su obligación antes de que, por ejemplo, el exportador embarque la mercancía. Una vez notificado el depósito por el custodio (una entidad financiera actuando como fiduciario), el exportador realiza el envío y entrega la documentación al banco. Este la revisa y, una vez comprobado que cumple lo estipulado, libera el dinero depositado con el destino pactado. De esta forma se elimina el riesgo de impago y de que el envío no se corresponda con lo acordado. Es el mismo esquema que una remesa documentaria. Esta modalidad no es muy utilizada en Cuba porque los clientes exigen, por lo general, financiación por parte del proveedor, aunque el esquema es más accesible que una cuenta escrow convencional.

Otra alternativa son las llamadas **cuentas mancomunadas**. Sólo se puede disponer del dinero en ellas depositado mediante el acuerdo entre las partes, pues la autorización de ambas es necesaria. A diferencia de las *escrow accounts*, la liquidación la efectúan las partes de mutuo acuerdo, sin intervención de una persona interpuesta. El mecanismo, por lo demás, es el mismo. Se estipula que determinados flujos se ingresen en la cuenta y se liquidan las obligaciones periódicamente. La ventaja es que estas cuentas

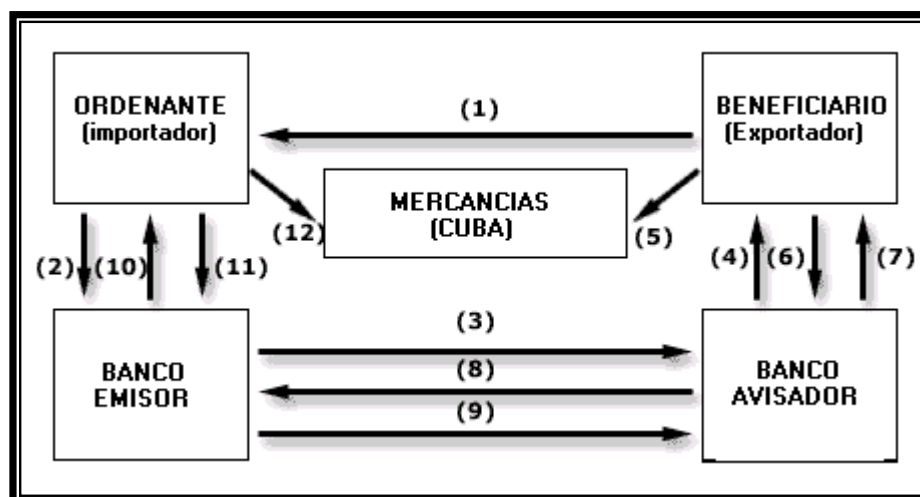
pueden ser utilizadas para cualquier operación. La desventaja aparece cuando cada retirada de fondos requiere de un nuevo acuerdo entre las partes. Finalmente, recalcar que son un instrumento fundamental en producciones cooperadas para conseguir la indispensable separación entre los flujos de la colaboración internacional del resto de la actividad de la industria cubana.

4.11- FIDEICOMISO

Esta flexible figura jurídica no es muy utilizada en la Isla pero puede ser un medio para mitigar el riesgo de cualquier operación. En el contrato de fideicomiso, una persona denominada fideicomitente, transfiere bienes y derechos a un fiduciario (entidad financiera), para la realización de un fin determinado, en beneficio de un tercero, beneficiario. Además de su función como gestor de una *escrow account*, el fiduciario puede realizar cualquier encargo como persona intermedia entre cliente y proveedor, en la que ambos confían.

Debido a la desconfianza mutua en relaciones comerciales ocasionales o en los primeros contactos empresariales, es recomendable que las partes acuerden la realización del negocio a través de una persona interpuesta. Se puede pactar una **remesa documentaria**. El proveedor, tras embarcar la mercancía, hace llegar los documentos de embarque y cualquier otra documentación estipulada al fiduciario. Este los revisa y, si todo está correcto, entrega la cantidad que previamente le haya dado el proveedor o la letra de cambio aceptada o cualquier otro instrumento de pago o de garantía acordado. Posteriormente da traslado a los documentos que otorgan la propiedad de la mercancía. Es un medio de pago “de desconfianza”. Paso a paso, en el supuesto de que exista un banco avisador, se desarrolla como sigue:

1. El exportador remite las mercancías al importador.
2. El exportador transfiere los documentos comerciales a su entidad en España con la instrucción de que los mismos han de ser facilitados al importador contra el pago de una cantidad o entrega de unas letras de cambio con unas características determinadas.
3. La entidad en España envía los documentos a la entidad en Cuba con las instrucciones recibidas del exportador.
4. La entidad en Cuba presenta los documentos al importador con la indicación de que los mismos serán entregados contra el pago o la creación de las letras de cambio por parte del importador.
5. El importador procede al pago o a la emisión de las letras, entregándolas a la entidad en Cuba, que verifica que está de acuerdo con los términos de la remesa. Si es así, entrega los documentos al importador para que pueda entrar en posesión de las mercancías.
6. La entidad en Cuba informa a la entidad en España de la recepción del pago o de las letras.
7. La entidad en España informa al exportador del pago o de la emisión de las letras por parte del importador.



Las empresas cubanas no pueden pagar o aceptar letras hasta que no hayan recibido la mercancía. Las empresas extranjeras no tienen por qué creer promesas de pago o aceptación de efectos a la recepción de la mercancía. De esta forma se elimina el riesgo.

Podría suceder que se estipule una forma de pago y, una vez realizada la transacción de los bienes o servicios, se proponga otra diferente o se introduzcan ligeras modificaciones. Puede comprometerse a la entrega de una letra aceptada por el cliente y avalada por un banco y obtener tan sólo la letra, sin avalar, o avalada por una casa financiera. Con este contrato jurídico, se eliminan estas posibles vicisitudes.

Este esquema fiduciario es frecuentemente utilizado en la venta de mercancías en consignación, a la que expresamente se refiere la Instrucción 5ª que establece que el importador cubano que realice ventas de mercancías en consignación por entidades extranjeras puede, previa licencia del BC, abrir una cuenta en fiducia en CUC en un banco cubano, en la que depositará directamente los cobros de las mercancías. Cuando haya que liquidar la parte de la empresa consignadora se realizará una solicitud de compra de divisas, que no requerirá la autorización del CAD (abreviando el plazo) pero que sí estará sujeta al recargo del 1%.

Existe una entidad del grupo Nueva Banca, la Compañía Fiduciaria, especializada en estos servicios. Las entidades mixtas de empresas españolas y otras entidades financieras también lo prestan.

4.12- SEGURO DE CREDITO

CESCE

La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE, www.cesce.com) es una empresa especializada en la cobertura de riesgos de impago derivados de las ventas de productos y servicios en los mercados interiores y exteriores de las empresas. Tiene participación pública y privada.

El Seguro de Crédito es un instrumento que permite a la empresa mejorar el control sobre sus clientes, garantizar el cobro de los bienes o servicios que vende a crédito y facilitar expansión de sus ventas en unos mercados cada vez más globalizados y en ocasiones inestables.

CESCE ofrece una amplia gama de productos que permiten a la empresa cubrir la práctica totalidad de los riesgos políticos y comerciales a los que se ven expuestas las empresas en sus operaciones comerciales y de inversión internacionales (operaciones de exportación, inversiones en el exterior, resolución de contratos, obras y trabajos en el extranjero, ejecución de fianzas, operaciones de compensación, "Project Finance", etc.)

CESCE cubre, por cuenta propia, los riesgos comerciales a corto plazo tanto dentro como fuera de España, y por cuenta del Estado, los riesgos comerciales a largo plazo y los riesgos políticos en todos sus plazos, relacionados con la actividad exterior de las empresas españolas.

- **RIESGOS COMERCIALES:** Son los que se producen en el ámbito de la actuación mercantil privada y corresponden principalmente a los incumplimientos de las entidades privadas, teniendo su expresión más característica en las situaciones de quiebra o suspensión de pagos y en la insolvencia de hecho (morosidad prolongada). Estos riesgos los asegura CESCE por cuenta propia, contando con el respaldo de un cuadro reasegurador internacional de primer orden.
- **RIESGOS POLÍTICOS:** Son los que tienen su origen en la actuación soberana de un estado y en este caso CESCE gestiona y cubre, por cuenta del Estado, los riesgos de:
 - Omisión de transferencia de divisas.
 - Impagos de compradores públicos.
 - Circunstancias de carácter catastrófico o extraordinario.
 - Guerra, revolución o acontecimientos similares.

A las instituciones que realizan esta actividad en los distintos países, como es caso de CESCE en España, se las conoce internacionalmente como ECA's (Export Credit Agencies - Agencias de Crédito a la Exportación) y constituyen, colectivamente, una de las primeras fuentes de financiación del comercio internacional en el Mundo. Así pues, CESCE es la ECA española.

En el caso cubano, hasta julio 2001 hubo líneas oficiales de financiación a corto y medio plazo de la exportación tanto de alimentos como de productos industriales y bienes de equipo, apoyadas en los techos de cobertura del seguro de crédito de CESCE.

Estas líneas estuvieron siempre muy solicitadas, dejando escaso margen para nuevas operaciones. Normalmente han sido las autoridades cubanas quienes, a través del Banco Nacional de Cuba, han seleccionado las operaciones a financiar. **Actualmente, estas líneas están no operativas debido al impago de las cantidades pendientes.** Cuando el crédito oficial se reabra

probablemente sea con un esquema distinto más basado en las garantías de cada comprador dentro de Cuba que en la garantía soberana.

Otros países (europeos, latino americanos y asiáticos) ofrecen líneas a corto y medio plazo similares al CESCE operando en Cuba, pero actualmente son pocos quienes las tienen abiertas de forma regular y sólo las mantienen quienes aún no han acumulado impagos.

Dado que actualmente las líneas de seguro del CESCE están no operativas en este país, el exportador debe acudir a una entidad privada para asegurar sus exportaciones. Es muy difícil que una empresa extranjera le asegure sus exportaciones a Cuba. Existe en el mercado cubano una aseguradora que presta este tipo de servicios. Su seguro de crédito no es muy conocido. Si bien la cobertura no va a llegar al 100% de la operación, ofrece una garantía, en caso de conseguirse, del buen fin de la misma.

ESICUBA

Seguros Internacionales de Cuba, S.A. (ESICUBA) es la única empresa de seguros cubana que presta servicios de seguro de crédito y de fianza de interés para el exportador español. La entidad forma parte del grupo Caudal, conformado por un conjunto de empresas dedicadas a la gestión y desarrollo del seguro y servicios afines. Todos estos entes dependen del estado. Los datos de contacto se recogen en el apartado IV.5.5. La reaseguradora de ESICUBA es "Reaseguradora de La Habana", que a su vez trabaja con una reaseguradora suiza: Swiss Re (www.swissre.com).

La póliza de seguro de crédito interno, protege los créditos descubiertos de las empresas. Abarca el riesgo comercial, tanto por insolvencia definitiva del deudor, como por mora prolongada o insolvencia presunta por créditos que se haya negado a pagar en un plazo de seis meses vencidos, una vez que se ha hecho exigible la obligación.

Se ofertan dos tipos de pólizas. Una específica, para un contrato determinado; otra global, para todos los clientes del asegurado. Esta última es complicada de obtener en la Isla, pues muchos contratos no son asegurables. No se ofrece cobertura del riesgo político, aunque esta puede obtenerse en mercados externos. No obstante, su coste es muy alto (aproximadamente, 0.5% por exposición mensual, 6% anual) . Por lo general, no es rentable cubrir la totalidad del riesgo.

En cuanto a las limitaciones, el "waiting period" es de 6 meses y la póliza no cubre, por ahora, los intereses de mora. La cobertura máxima es de un 85% de la deuda. El periodo de tiempo para cobrar la póliza tras el periodo de espera y la presentación de los documentos requeridos, es de 45 días. Por su parte, el coste de la póliza oscila entre el 1 y 2% de la cuantía de la obligación. La cobertura tiene un límite temporal máximo de un año.

Finalmente, Esicuba participa en el capital de una entidad financiera, Interholdings, que también pertenece al Grupo Caudal. En dicha entidad se pueden descontar las facturas, letras o cualquier otro documento asegurado por la póliza, a un tipo entre el 12 y el 15%. También es posible descontar todo

el riesgo (comercial y político) en el extranjero. Esta posibilidad se limita a grandes operaciones y no es habitual. Lo ofrecen bancos extranjeros pero el precio es elevado.

GRUPO DE EXPORTACION Y COLABORACION ESTRATEGICA CON CUBA (GECECUBA)

Bajo un esquema que combina elementos de banco industrial y sociedad de garantía recíproca, 35 empresas vascas con intereses en la Isla, entre las que se encuentran Fagor Industrial, Electra Vitoria, Miesa y Bikain, han creado Gececuba. Dicho grupo ofrecerá un volumen inicial de avales y garantías para proyectos por valor de 30 millones de euros a medio plazo (hasta 3 años) y a corto, en este caso exclusivamente al Ministerio de la Industria Ligera (MINIL) y al Ministerio del azúcar (MINAZ).

Ofrece financiación a diversos ministerios cubanos: los mencionados MINIL y MINAZ, el Ministerio de la Construcción, de la Industria Ligera, de la industria Sideromecánica, etc. La sociedad garante gestora es Mexim S.L. Esta y las sociedades participantes, en un esquema solidario, avalan operaciones de los miembros del grupo, cubriendo entre el 35 y el 70% del valor FOB de las mercancías. El precio del servicio depende de la entidad cubana implicada y del volumen del contrato. La base del proyecto está en la confianza mutua entre los participantes y la confianza en la seriedad cubana en el momento del pago. Para más información se puede contactar con el Cluster de Energía en www.clusterenergia.com

3.13- FIANZA DE CREDITO

Es otro de los productos de la aseguradora Esicuba. La finalidad, al igual que la póliza de crédito interno, es garantizar la obligación de pagar los compromisos de créditos otorgados. Se establece una fianza garantizada por una cuenta escrow, a la que se envían periódicamente ingresos de la entidad deudora hasta cubrir la cantidad asegurada. También pueden tomar la cesión de equipos como garantía e incluso letras de cambio.

La cobertura y limitaciones son similares al seguro de crédito, aunque estudian que la cobertura llegue al 100% de la operación. La iniciativa parte ahora del deudor quien, a raíz de una estipulación contractual, solicita la fianza. La compañía de seguros obtiene una mayor facilidad en el análisis de riesgo del deudor. El acreedor, por su parte, pierde la iniciativa que tiene en el seguro de crédito, pero ve el pago de su deuda asegurada. Este tipo de garantía es adecuado para grandes operaciones y no supone una inmovilización del capital. Se pueden cubrir operaciones de mayor duración que en el seguro de crédito.