



Universidad de Sancti Spíritus
“José Martí Pérez”
Facultad de Contabilidad y Finanzas
Filial Universitaria Municipal de Taguasco
“Enrique José Varona”



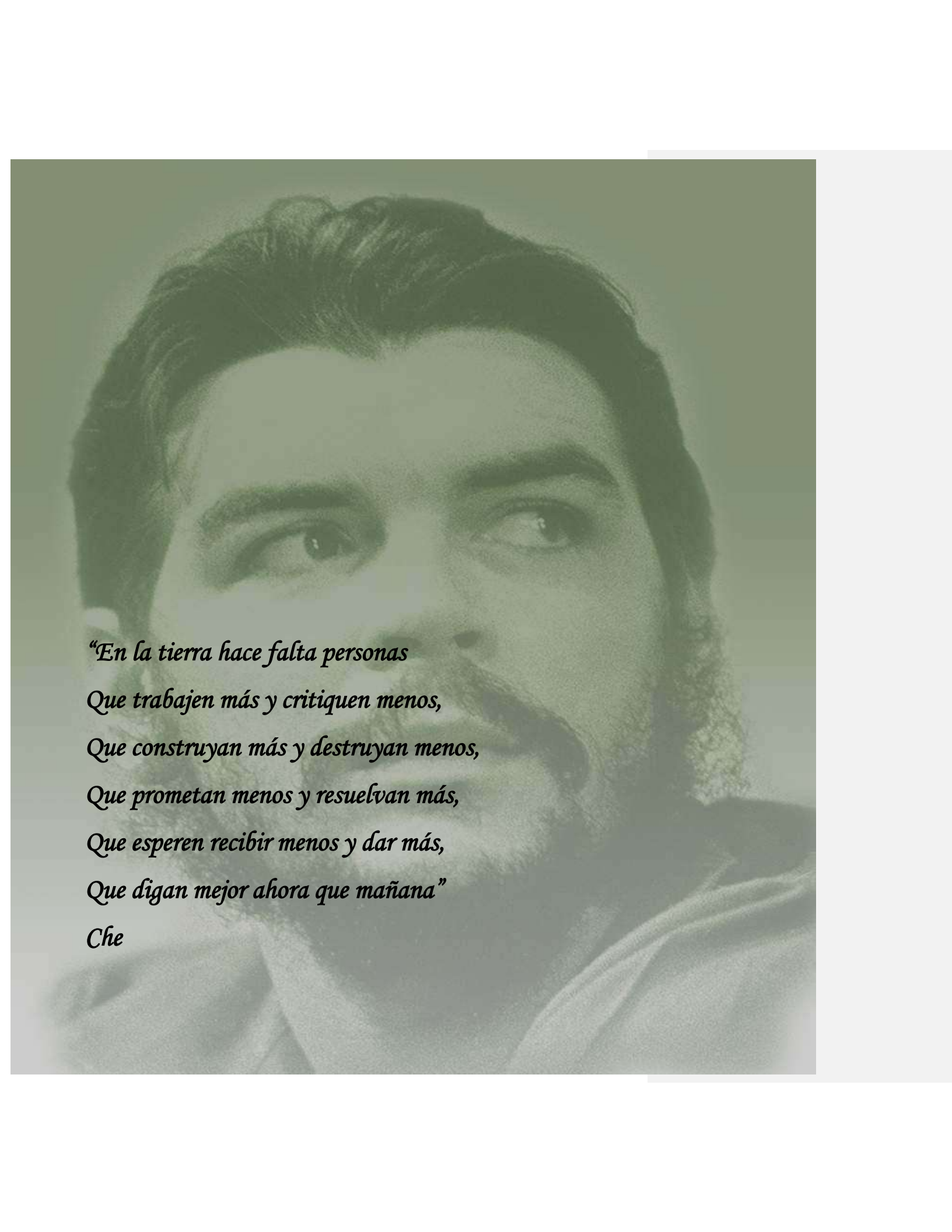
Trabajo de Diploma

**Título: Evaluación del SERPEN en el proceso de otorgamiento de
Créditos Bancarios en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de
Taguasco.**

Autor: Yoslier Ortiz Fariñas

Tutor (a): Lic. Belkis Teresa Caro Jiménez

Junio de 2014
“Año 56 de la Revolución”



*“En la tierra hace falta personas
Que trabajen más y critiquen menos,
Que construyan más y destruyan menos,
Que prometan menos y resuelvan más,
Que esperen recibir menos y dar más,
Que digan mejor ahora que mañana”
Che*

Dedicatoria

Quisiera dedicar este trabajo, fruto de varios años de estudio, a todas aquellas personas que contribuyeron a mi superación profesional principalmente a mis padres, a los cuales debo mi vida y formación.

A mi hermano por apoyarme y estar siempre a mi lado.

A mi esposa que día a día ha cultivado en mí los deseos de aprendizaje, quien ha estado presente, convirtiéndose en mi gran inspiración.

A mi tutora, por todo empeño y paciencia, además de mis profesores que por todo este tiempo han sabido darme la educación necesaria para llegar a cumplir mis metas.

A todos mis compañeros de trabajo, que durante mi carrera me auxiliaron en lo solicitado.

A todos mis compañeros de aula, que hemos luchado juntos por varios años con el mismo propósito.

A nuestra Revolución Cubana, quien nos ha enseñado a sembrar valores, desarrollar una ética y aptitud ante la vida.

Realmente es mi deseo resaltar el apoyo de todos los que se han convertido en un soporte vital en el desarrollo de esta investigación.

A todos los que quieran hacer suyo este instante tan importante para mí.

Agradecimientos

A mis padres, por su amor y comprensión.

A mi hermano y mi esposa, quienes se convirtieron en mis hombros para poder apoyarme y continuar adelante con este objetivo.

A mi tutor que con sus conocimientos aportó en mí lo necesario para llevar a cabo este proyecto.

A todos mis compañeros de trabajo y de estudio por su colaboración durante estos años de la carrera.

A todos mis profesores por ayudarme a crecer como persona y como profesional.

Toda investigación, requiere de la cooperación, dedicación y el esfuerzo, de muchas personas para poder concluirse, quisiera ofrecerles de forma general a todos los que contribuyeron con su estímulo, ánimo, e incitaron en mí la posibilidad de convertirme en mejor ser humano, mi admiración y respeto.

A todos mil gracias.

Índice

Capitulo 1: Fundamentación Teórica.....	7
1.1 Desarrollo y Perspectiva de la Banca Cubana.....	7
1.2 Surgimiento y Aplicación del Riesgo.....	10
1.3 Creación del Comité de Crédito con vistas a la Nueva Política Bancaria...	13
Capitulo 2: Análisis evaluativo en el otorgamiento de créditos de la nueva política bancaria en la sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco.....	19
2.1 Caracterización del Banco Popular de Ahorro.....	19
2.2 Evaluación del proceso de otorgamiento de crédito bancario en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Sancti Spiritus.....	23
2.3 Etapas del Diseño e implementación del modelo metodológico.....	26
2.4 Contextualización y viabilidad de la metodología.....	28
2.5 Evaluación del SERPEN en el otorgamiento de créditos de la nueva política bancaria en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco..	49
2.6 Limitaciones en la ejecución del SERPEN en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco.....	50
Conclusiones.....	51
Recomendaciones.....	52
Referencia Bibliográfica.....	53
Anexos.....	54

Resumen

En la presente investigación se realiza un análisis del SERPEN, teniendo como objetivo general, realizar una evaluación del sistema en el proceso de otorgamiento de Créditos Bancarios en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco, el cual se centra en el proceso de análisis para el otorgamiento de créditos de la nueva política bancaria que se proyecta en el territorio.

La investigación está estructurada en dos capítulos, en el primero se realiza el Marco Teórico Referencial de la Investigación, tratándose aspectos de importancia para el tema investigado, y en un segundo capítulo se realiza la evaluación del sistema en el otorgamiento de créditos.

Finalmente se arriban a conclusiones, recomendaciones y se plasman los anexos necesarios.

Introducción:

En toda economía se encuentran interactuando entidades económicas superavitarias y deficitarias en recursos financieros. Para las primeras los ingresos corrientes derivados de sus operaciones superan los gastos corrientes, las inversiones y las amortizaciones de pasivos previamente contratados. En contraste, las unidades deficitarias presentan flujos de ingresos que en determinados períodos no alcanzan para cubrir sus desembolsos corrientes incluidas sus necesidades de inversión y amortización de obligaciones. Es natural, entonces, que estas últimas busquen financiamiento a través de terceros, en este caso intermediarios financieros que en las condiciones de nuestra economía, fundamentalmente son los bancos comerciales.

La modalidad de banca comercial se dedica a actividades de intermediación (captación y colocación de recursos de y/a terceros), y a prestar servicios financieros como el apoyo en operaciones de comercio exterior, cobros por cuentas de terceros y negocios fiduciarios por solo mencionar algunos.

En la actualidad cuando la competencia es total y el mercado cada vez es más inestable son los clientes quienes determinan si la empresa sobrevive o se extingue, es entonces la empresa quién tiene que realizar operaciones y estrategias que le permitan sobrevivir.

Francisco Soberón Valdés, en el acto por el 40 Aniversario de la Nacionalización de la Banca expresó (Diciembre-99):

“Tenemos que trabajar con rigor profesional. Creo que no podemos estar contentos todavía con la profesionalidad de nuestro trabajo. Cometemos errores, compañeros, con más frecuencia que la permisible. A veces en cosas sencillas se nos van errores que no hablan bien de nuestra capacidad profesional. Cada vez que cometemos un error que se desdice de nuestra capacidad profesional, nos tenemos que sentir muy mal con nosotros mismos, aunque los demás ni siquiera se percaten del error. Muchas veces me doy cuenta que es por superficialidad. Eso tenemos que erradicarlo.

Los bancos, todos ustedes son compañeros con más experiencia en la actividad bancaria que yo y lo saben, se consideran en el mundo como el non-plus-ultra de la profesionalidad, de la disciplina, del rigor y de la seriedad. Nosotros tenemos que estar a la altura de esa percepción, así nos percibe el pueblo.”

El Che, luego de asumir el cargo de Ministro Presidente del Banco en 1962 expresó:

(...) Tenemos que hacer análisis de costos, cada vez más detallados que nos permitan aprovechar hasta las últimas partículas de trabajo (...) No se puede dirigir si no se sabe analizar, y no se puede analizar si no hay datos verídicos; si no hay todo un sistema de recolección de datos confiables si no hay una preparación de un sistema estadístico con hombres habituados a recoger el dato y transformarlo en números. De manera que esta sea su tarea esencial. (...)

En el transcurso normal de su actividad, los bancos encaran varios riesgos, como el riesgo sobre créditos otorgados, el riesgo de liquidez y el riesgo de tipo de interés. Estos riesgos se plantean para transacciones en moneda nacional y extranjera.

En la concesión de los créditos ocurren fenómenos en la correcta utilización de las fuentes de financiamiento destinándose los recursos monetarios para los cuales se concedieron financiamientos a actividades fuera del concepto para los que se creó.

Los recientes análisis realizados por el Comité de Créditos de la Sucursal 5022 del BPA de Taguasco arrojan que aún existen limitaciones en el otorgamiento de créditos bancarios para la nueva política bancaria que se le brindara a la población del municipio debido a limitaciones en el SERPEN, constituyendo esto la **Situación Problemática** a solucionar en la investigación.

Presentándose así como **Problema Científico** el análisis evaluativo del SERPEN en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco para el otorgamiento de créditos bancarios de la nueva política bancarias que se proyecta en el territorio.

El **Objeto de Estudio** se centra en el proceso de análisis para el otorgamiento de créditos bancarios de la nueva política bancaria que se proyecta en el territorio.

Objetivo General:

Análisis evaluativo del SERPEN en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco para el otorgamiento de créditos bancarios de la nueva política bancarias que se proyecta en el territorio.

Objetivos Específicos:

- 1- Realizar el estudio de la bibliografía actualizada que fundamente la investigación a realizar en la entidad objeto de estudio.
- 2- Evaluación en la implementación del SERPEN en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco para el otorgamiento de créditos bancarios de la nueva política bancarias que se proyecta en el territorio.
- 3- Analizar las limitaciones que presenta la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco para el otorgamiento de créditos bancarios de la nueva política bancarias que se proyecta en el territorio.

Métodos de investigación:

El **análisis y síntesis** permitió realizar una percepción detallada de cada aspecto del problema planteado, es decir, qué situación presenta el proceso de análisis del riesgo por financiamiento crediticio al sector público además admitirá estudiar por separado cada aspecto planteado en el problema para determinar la posible utilidad de los instrumentos seleccionados en la transformación de la situación actual.

El **inductivo-deductivo** permitió ir de los elementos particulares al general, es decir, estudiar cada elemento y cualidades del proceso de análisis del riesgo crediticio asumiendo una posición de acuerdo al modelo que fundamente la propuesta acorde a las características de la entidad.

El **método de lo abstracto a lo concreto** posibilita, a través del estudio de la teoría de investigaciones antecedentes, retomar las ideas positivas de cada uno de ellas, respecto al proceso de análisis del riesgo crediticio y llegar a concretar el propio criterio de la investigadora con relación a la problemática actual que se presenta.

Técnicas: Revisión de documentos, comparación de datos, computacionales, evaluación cuantitativa de criterios cualitativos.

Resultados esperados:

Luego de realizado el análisis evaluativo de la implementación del SERPEN en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco para el otorgamiento de créditos bancarios de la nueva política bancarias que se proyecta en el territorio, esperamos como resultado final, conocer las principales ventajas y desventajas que ha tenido el mismo.

El **valor práctico** está dado por el análisis evaluativo a realizar en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco en cuanto al otorgamiento de créditos bancarios de la nueva política bancaria que se proyecta en el territorio.

En el mundo existe una tendencia de privatización de los Bancos, principalmente en los países subdesarrollados, vendiéndolos a las grandes multinacionales bancarias, trayendo como consecuencia la pérdida del poder económico de los estados. Una nación debe conservar la soberanía sobre la política económica y el control de los recursos financieros, de ahí la importancia de no privatizar el sistema financiero y hacerlo funcionar cada vez más eficiente.

La modalidad de banca comercial se dedica a actividades de intermediación (captación y colocación de recursos de y/a terceros), y a prestar servicios financieros como el apoyo en operaciones de comercio exterior, cobros por cuentas de terceros y negocios fiduciarios por solo mencionar algunos.

En la actualidad cuando la competencia es total y el mercado cada vez es más inestable son los clientes quienes determinan si la empresa sobrevive o se extingue, es entonces la empresa quién tiene que realizar operaciones y estrategias que le permitan sobrevivir.

Francisco Soberón Valdés, en el acto por el 40 Aniversario de la Nacionalización de la Banca expresó (Diciembre-99):

“Tenemos que trabajar con rigor profesional. Creo que no podemos estar contentos todavía con la profesionalidad de nuestro trabajo. Cometemos errores, compañeros, con más frecuencia que la permisible. A veces en cosas sencillas se nos van errores que no hablan bien de nuestra capacidad profesional. Cada vez que cometemos un error que se desdice de nuestra capacidad profesional, nos tenemos que sentir muy mal con nosotros mismos, aunque los demás ni siquiera se percaten del error. Muchas veces me doy cuenta que es por superficialidad. Eso tenemos que erradicarlo.

Los bancos, todos ustedes son compañeros con más experiencia en la actividad bancaria que yo y lo saben, se consideran en el mundo como el non-plus-ultra de la profesionalidad, de la disciplina, del rigor y de la seriedad. Nosotros tenemos que estar a la altura de esa percepción, así nos percibe el pueblo.”

El Che, luego de asumir el cargo de Ministro Presidente del Banco en 1962 expresó:

(...) “Tenemos que hacer análisis de costos, cada vez más detallados que nos permitan aprovechar hasta las últimas partículas de trabajo (...) No se puede dirigir si no se sabe analizar, y no se puede analizar si no hay datos verídicos; si no hay todo un sistema de recolección de datos confiables si no hay una preparación de un sistema estadístico con hombres habituados a recoger el dato y transformarlo en números. De manera que esta sea su tarea esencial.

Este trabajo desde el punto de vista estructural consta de introducción, desarrollo de dos capítulos, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

En el primer capítulo damos a conocer cuál es el objeto social de la Institución Financiera, cómo desarrolla sus operaciones económicas y financieras en la actividad crediticia de las empresas del sistema financiero, las cuales constituyen una herramienta fundamental en las actividades que impulsan el crecimiento económico, además de analizar los pasos a seguir en la gestión negociadora para -entre otras

actividades- el otorgamiento de los créditos y en el segundo capítulo se realiza el análisis de las insuficiencias presentes en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco para el otorgamiento de créditos bancarios de la nueva política bancarias que se proyecta en el territorio y análisis valorativo de los clientes que adquieren créditos bancarios de la nueva política que se proyecta en el municipio.

Capítulo 1: Marco Teórico Referencial de la Investigación.

1.1- Desarrollo y perspectivas de la Banca cubana.

Las transformaciones ocurridas en la economía cubana, han creado en sí una demanda de productos y servicios financieros más amplios, universales y complejos, muy por encima de las posibilidades que podría brindar el Sistema Bancario existente, tanto por sus insuficiencias estructurales como funcionales.

Además, al descentralizarse la gestión económica, tanto de la administración del Estado como del sector empresarial, y surgir nuevas relaciones de propiedad en el país, se crea la necesidad imperiosa de contar, como complemento de los mecanismos de regulación fiscal y cambiaria, con nuevos instrumentos de política monetaria, mediante los cuales se pueda influir directamente en la actividad de los sectores no estatales, orientándolos al cumplimiento de los objetivos estratégicos de la nación en la actualidad.

El reordenamiento del Sistema Bancario cubano se asienta en tres criterios esenciales:

- 1.- Establecer un Sistema Bancario de dos niveles: el Banco Central en uno, con las funciones inherentes a este tipo de Institución en el mundo; y un grupo de bancos comerciales e instituciones financieras no bancarias en el otro.
- 2.- Universalizar la actividad de los principales bancos comerciales, con el fin de incentivar una mayor versatilidad y efectividad de sus operaciones.
- 3.- Crear instituciones financieras especializadas que puedan operar con mayor facilidad y eficiencia en los mercados financieros tanto domésticos como internacionales.

Esta reestructuración incluye no sólo el redimensionamiento institucional, sino también el replanteo de sus funciones y de las entidades que lo componen, la modernización de sus medios técnicos y la preparación del personal para enfrentar los cambios.

La estructura del Sistema Bancario que se conforma es la siguiente:

- Banco Central de Cuba
- Banco Nacional de Cuba (BNC)
- Banco de Crédito y Comercio (BANDEC)
- **Banco Popular de Ahorro (BPA)**
- Banco Financiero Internacional S.A. (BFI)
- Grupo Nueva Banca:
 - Banco Internacional de Comercio SA. (BICSA)
 - Banco de Inversiones S.A.

Por lo que en se creó el 18 de mayo de 1983 el BPA, como institución financiera especializada del estado, para impulsar el desarrollo del ahorro monetario de los trabajadores y la población en su conjunto; dirigir, ejecutar y controlar la aplicación de la política estatal y gubernamental en materia de créditos personales y otros servicios de cobros y pagos a la población.

Durante la segunda mitad de la década del 90 del siglo pasado, el sistema bancario en nuestro país inició un proceso de reestructuración, con el objetivo de desempeñar un papel activo en el conjunto de transformaciones emprendidas en la economía cubana como consecuencia del derrumbe del campo socialista.

Para canalizar los recursos hacia la inversión, el banco oferta un conjunto de productos de activo:

- Préstamos o crédito simple
- Líneas de crédito
- Líneas de crédito revolvente
- Arrendamiento financiero (Leasing)
- Factoring
- Descuentos de efectos

El préstamo o crédito simple es una modalidad de financiamiento que le permite al cliente recibir todo el monto aprobado de una sola vez. Se concede a personas jurídicas, para capital de trabajo e inversiones y a personas naturales, en efectivo (esta modalidad no está vigente en este momento), para la adquisición de bienes de consumo y para inversiones.

Las líneas de crédito dan la posibilidad de disponer de un financiamiento hasta un límite máximo aprobado, pudiendo utilizarlo de forma fraccionada de acuerdo a las necesidades. Se concede a personas jurídicas para capital de trabajo e inversiones y a personas naturales para acciones constructivas.

Las líneas de crédito revolvente son líneas de crédito en las que las amortizaciones parciales restituyen el límite para su utilización nuevamente, dentro del término de vencimiento acordado, lo que le permite una mayor operatividad en la rotación de los fondos a su disposición.

El arrendamiento financiero o leasing es una forma de financiamiento por medio de la cual el banco (arrendador) concede a una entidad (arrendatario) el uso de un bien, durante un periodo de tiempo, a cambio del pago de las cuotas de reembolso, con opción final de compra.

El factoring es un contrato por el cual una entidad cede al banco sus créditos comerciales, siempre debidamente respaldados por facturas o efectos comerciales, con el objetivo de que el banco realice la gestión de cobro o le anticipe el importe correspondiente al crédito cedido.

Además el banco obtiene ingresos por el cobro de comisiones y otras tasas asociadas a los servicios de cuentas corrientes, la concesión de financiamientos y a otros servicios bancarios, por lo que para ello es necesario evaluar el Riesgo en todo tipo de operación monetaria o crediticia.

1.2- Surgimiento y aplicación del Riesgo.

El Riesgo, es la idea revolucionaria que define el límite donde el futuro es más que un capricho de los dioses y los seres humanos no son pasivos ante la naturaleza. En contraste con las empresas industriales la función principal de las instituciones financieras es administrar activamente los riesgos financieros; los bancos, en la actualidad han entendido la necesidad de identificar y medir con precisión los riesgos para poder, posteriormente, controlarlos y evaluarlos de forma apropiada. El riesgo de crédito, de mercado y de liquidez, son los de mayor importancia dentro de los riesgos financieros.

Conceptos de Riesgo:

De acuerdo a los conocimientos adquiridos, el Riesgo no es más que el ámbito exclusivo de las entidades de crédito, el cual adquiere características propias que obligan a tener un tratamiento y un análisis específico con los clientes con el objetivo de obtener beneficios económicos y financieros. De acuerdo a éstos criterios se analizarán varios conceptos expuestos por diferentes autores.

Para Borrás “el riesgo en las operaciones de financiamiento es consecuencia del posible incumplimiento de las obligaciones de reembolso por parte de los deudores o beneficiarios de los créditos, préstamos en otros servicios bancarios” ⁽⁷⁾.

“Definimos el riesgo de un título como la variabilidad de su rentabilidad diaria. A los efectos de evaluar el riesgo de un título atendemos a la rentabilidad por plusvalía de la cotización en la Bolsa, es decir, a la variación diaria de las cotizaciones bursátiles” ⁽⁸⁾.

“Un título habría de ser considerado absolutamente seguro en la medida en que día tras día el aumento o la disminución de la cotización fuera siempre la misma. Por el contrario, un título es considerado arriesgado en la medida en que de un día a otro el

aumento o disminución de la cotización es diferente. Unos días aumenta y otros disminuye. En la medida en que estos aumentos o disminuciones diarias, sean mayores o menores, el título es más o menos arriesgado” (9).

Dentro de las distintas formas en las que se desarrolla el Riesgo, se centra el análisis en el Riesgo de Crédito, por ser el más evidente en la banca.

La posibilidad de que los préstamos no sean cancelados o que la calidad de las inversiones se deteriore y que entren en cesación de pagos, trae como consecuencia pérdida para el banco.

Pocos banqueros hacen malos préstamos o inversiones a sabiendas. Lo que ocurre después de que un préstamo o una inversión se hacen determina el deterioro de su calidad.

A veces esas circunstancias adversas se dejan a un lado como cuando no se tienen en cuenta evidentes debilidades crediticias, no obstante muchas son imprevisibles.

No se puede otorgar crédito con éxito sobre la premisa de una depresión económica importante en el futuro previsible. No se puede predecir la repercusión de la guerra o de sus amenazas sobre la economía; es imposible incluso predecir con mucha anticipación cambios en la demanda de los consumidores que pueden afectar los negocios de quien ha recibido un préstamo o aun los negocios de toda una comunidad. Estos riesgos han estado siempre presentes en la calidad del crédito bancario.

Categorías, análisis y evaluación del Riesgo:

Categoría A (Riesgo Mínimo): No muestra ninguna señal de deficiencia real o potencial y es improbable que el banco sufra pérdidas.

Categoría B (Riesgo Bajo): Presentan posibles deficiencias que justifican una atención especial por parte de la ganancia ya que pueden originar el deterioro de las perspectivas de recuperación o de la situación crediticia de la entidad.

Categoría C (Riesgo Medio): Financiamientos que no están adecuadamente cubiertos por la actual capacidad de pago y presentan deficiencias bien definidas que comprometen la liquidación de la deuda caracterizándose por la clara posibilidad de que el banco incurra en pérdidas.

Categoría C* (Medio - Alto): Corresponde a deudores cuyo flujo de fondos proyectado es insuficiente para cumplir con las obligaciones financieras, presentan atrasos en los pagos o sólo cumplen parcialmente con estos. Asimismo, la probabilidad de que pueda revertir sus incumplimientos de pago es baja, aunque las garantías sean suficientemente líquidas como para recuperar el total de los recursos adeudados.

Categoría D (Riesgo Alto): Los financiamientos presentan todas las deficiencias inherentes a la categoría de medio adicionándole la característica de que, en base a los hechos y condiciones existentes en la actualidad su pago total resulta altamente dudoso e improbable.

Categoría E (Riesgo Irrecuperable): Se considera incobrable y de tan bajo valor que no se justifica mantenerlos como activos.

Teniendo en cuenta el análisis de las Referencias de los Bancos e Instituciones Bancarias, centralizamos nuestro estudio en ver cómo se procesa la información del Riesgo de Crédito en BPA.

1.3 Creación del comité de crédito con vistas a la nueva política bancaria.

Con vistas a l mejor funcionamiento de los comités de créditos del sistema bancario, específicamente en el BPA se crean nuevas disposiciones para la puesta en marcha del Decreto Ley no.289.

El Comité de Crédito, en lo adelante, el Comité, es el órgano facultado para asesorar a su Presidente y tomar decisiones de conjunto y por mayoría simple de votos, sobre el otorgamiento de financiamientos y garantías a los clientes, a partir de los puntos de vista y las consideraciones de carácter financiero, económico, jurídico y de estrategia comercial del Banco Popular de Ahorro, en lo adelante el Banco, que aporte cada uno de sus miembros.

Los Comités de Crédito tienen, según la dependencia a la cual pertenezcan, un ámbito de competencia limitado, que se determinará por el importe máximo de financiamiento que éstos puedan autorizar.

Objetivos de los Comités de Crédito

1. Dilucidar y tomar decisiones de forma colegiada, mediante acuerdos, sobre aspectos financieros y comerciales de cada operación que se presente.
2. Plantear y fundamentar las posibles posturas a asumir en aras de maximizar la disminución del riesgo y la rentabilidad de las operaciones.
3. Capacitar e informar a sus miembros en temas cuyo dominio resulta necesario para tomar decisiones acertadas ante las operaciones que se presenten.
4. Establecer las líneas de la política de crédito y riesgo con los diferentes clientes.
5. Distribuir la responsabilidad en cuanto a la toma de decisiones, entre los dirigentes implicados en las distintas operaciones de riesgo.

Principios de los Comités de Crédito

El funcionamiento de los Comités de Crédito está regido por seis principios fundamentales que son:

I. **Membresía Calificada:** Cada uno de sus miembros debe estar preparado para aportar los elementos que de acuerdo a su especialidad se precisen y realizar una valoración global del caso que permita la toma de la decisión final.

II. **No Divulgación de las Informaciones:** Las informaciones que se conozcan así como los análisis que se realicen referentes a los clientes, serán utilizados y discutidos únicamente en el marco del propio Comité, comunicándole al cliente en cuestión, solamente los acuerdos y decisiones referentes a su solicitud. Los acuerdos tomados con un cliente en ocasión de un financiamiento determinado, no se darán a conocer a ningún otro.

III. **Transparencia en la Información:** Cada uno de los miembros del Comité debe suministrar toda la información necesaria sobre los clientes para que este órgano pueda arribar a una adecuada decisión.

IV. **Estricta Disciplina:** Los acuerdos tomados en las sesiones de los Comités resultan inviolables, así como su cumplimiento ineludible, por lo tanto, cualquier variación o modificación que sea necesario hacerle, tendrá que contar con la anuencia del propio órgano que tomó el acuerdo original.

V. **Selectividad en los Clientes:** El Banco otorga financiamientos a personas naturales y personas jurídicas financieramente saludables, o a aquellas cuya situación resulte aceptable para el Banco sobre los niveles de riesgo que el mismo asuma, por lo que esta actividad tiene un carácter selectivo y no masivo.

VI. **Celeridad y Profundidad en los Análisis:** El órgano cuenta con un término fijado en este propio Reglamento para tomar las decisiones requeridas y darles el curso pertinente, el cual tiene que cumplirse con efectividad y calidad en los resultados.

Funciones de los Comités de Crédito

Los exámenes y análisis en los Comités de Crédito están referidos a los aspectos siguientes:

- a) Solicitudes de financiamientos presentadas por los clientes y analizadas por los Especialistas de las Áreas de Banca de Negocios o Banca Personal (Gestores de Negocios) y de Riesgo.
- b) Renegociación, Reestructuración, Ampliación de deudas a tenor de una solicitud expresa, o no, del cliente y analizada por el Gestor y el Área de Riesgo.
- c) Aprobar el importe de una operación propuesta por otro Comité de Crédito de inferior jerarquía, cuando el monto total de la operación exceda el marco de la competencia de aquel.
- d) Adoptar medidas ante incumplimientos de pagos u otras obligaciones.
- e) Actuar ante la aparición de señales de alerta en cuanto al deterioro económico-financiero del cliente.
- f) Análisis de la Clasificación de Activos Crediticios.
- g) Análisis de la morosidad y comportamiento de riesgos de la cartera de financiamientos.
- h) Dar continuidad o seguimiento, a casos de financiamientos en proceso de otorgamiento, o ya ejecutados con saldo pendiente de amortizar.
- i) Cumplimiento de los límites de concentración de riesgos.
- j) Controlar, supervisar y capacitar en materia de cumplimiento a los Comités de Crédito de inferior jerarquía.

DE LA ORGANIZACIÓN DE LOS COMITÉS DE CRÉDITO

Los Comités de Crédito se constituyen en los niveles estructurales del Banco, existiendo uno en la Oficina Central, uno en la Dirección Territorial, uno en cada Dirección Provincial y uno en cada Sucursal que se autorice.

El Director Territorial y los Directores Provinciales son los facultados, y por tanto responsables, para valorar y decidir las Sucursales a las cuales se les autoriza la creación de un Comité de Crédito. Esta autorización se emite mediante Certificación.

El Director Territorial y cada Director Provincial debe certificar anualmente, cuáles son las Sucursales de su territorio que considera preparadas para tener un Comité de Crédito, especificando las Sucursales que a su vez ese Comité puede atender, cuya ubicación geográfica resulte cercana, así como el límite de financiamiento que a cada uno se le puede autorizar. Estas Certificaciones deberán enviarse a la Dirección de Tesorería y Riesgo de la Oficina Central a fin de que se conozca y conserven.

En los casos de Sucursales en las que se considere, no existen las condiciones mínimas para aprobar el ejercicio de los límites establecidos, se propondrá por el Director Provincial a la Oficina Central el importe máximo a autorizar.

La Sucursales que sean autorizadas a conformar Comité de Crédito tienen que cumplir con los requisitos siguientes:

- a) Tener personal calificado para el análisis del riesgo.
- b) Estar justificado por el volumen de negocios de la zona que atiende.
- c) Contar con medios y vías de comunicación eficientes.

En las Sucursales autorizadas, los Comités estarán conformados por el Director de la Sucursal, quien lo preside; el Gerente que atiende el Área Comercial, el Gerente que atiende el Área de Contabilidad, el Gerente que atiende el Área de Recuperación, el

Especialista de Riesgo y el Especialista Comercial designado. En aquellas Sucursales que no tengan en su plantilla los cargos antes detallados, los Comités estarán constituidos por el Director, el Gerente del Área que atiende el Área de Contabilidad y el Supervisor del Área Comercial.

El Comité estará asistido por un Secretario, que será el Especialista de Riesgo u otro designado por su Presidente.

Artículo 12: La participación de los miembros del Comité en las sesiones del mismo es obligatoria. Si en un caso excepcional y por causas plenamente justificadas, alguno de los miembros no puede participar en alguna sesión del Comité, lo comunicará a su Presidente, quien decidirá si se celebra o no el Comité con su ausencia.

Operatividad de los Comités de Crédito

El análisis de la operación de riesgo se realiza tomando como base el informe que el Área de Riesgo presente por escrito, el cual aborda, entre otros, los aspectos siguientes:

- a) Análisis de los indicadores de la actividad del solicitante que permita evaluar los riesgos de financiamiento.
- b) Potencialidad de incumplimiento por parte del solicitante de sus obligaciones de pago.
- c) Viabilidad del negocio, teniendo en cuenta la solvencia del cliente, su situación económico-financiera, su capacidad de pago y su nivel de endeudamiento, así como las garantías que ofrece en caso de incumplimiento.
- d) Análisis del flujo de caja o ingresos y gastos y su proyección.
- e) Situación de otros financiamientos recibidos.
- f) Comportamiento del mercado.

g) Otros elementos que muestren la situación económica y financiera del cliente, en caso de requerirse.

Adicionalmente a esta información, el Comité también evalúa y tiene en cuenta otros aspectos importantes que puedan ser aportados y que permitan a sus miembros tomar decisiones con el mínimo riesgo.

Después de analizadas las operaciones y oído el parecer de los miembros del Comité, se decidirá la aprobación, o no, de las mismas, por mayoría simple de votos de los miembros establecidos para cada nivel, y de no lograrse el acuerdo necesario en uno u otro sentido, la decisión se someterá al Comité de Crédito del nivel Superior, correspondiéndole dicha decisión al Presidente de nuestra Institución Bancaria, en el caso de la Oficina Central.

Capítulo 2: Análisis evaluativo en el otorgamiento de créditos de la nueva política bancaria en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco.

2.1 Caracterización del Banco Popular de Ahorro.

El Banco Popular de Ahorro (BPA) se creó el 18 de mayo de 1983, como institución financiera especializada del estado, para impulsar el desarrollo del ahorro monetario de los trabajadores y la población en su conjunto; dirigir, ejecutar y controlar la aplicación de la política estatal y gubernamental en materia de créditos personales y otros servicios de cobros y pagos a la población.

El BPA tuvo hasta 1996, entre sus funciones principales las siguientes:

- a) Elaborar y proponer los planes de ahorro y créditos personales, así como dirigirlos una vez aprobados.
- b) Dictar las resoluciones y reglamentos de los planes de ahorro y créditos a la población.
- c) Realizar cobros y pagos a la población de los órganos, organismos, unidades presupuestadas y empresas estatales, organizaciones sociales y de masas, asociaciones y cualesquiera otras entidades, previamente convenido con el BNC.
- d) Comprar activos por cualquier otro concepto, por el que el Estado resultara deudor.
- e) Abrir cuentas de ahorro y a plazos fijos en divisas.
- f) Efectuar operaciones de canje de divisas.
- g) Representar al Estado para transferir la propiedad de la vivienda
- h) Planificar, organizar y administrar la red de agencias de población y cajas de ahorro.

Durante la segunda mitad de la década del 90 del siglo pasado, el sistema bancario en nuestro país inició un proceso de reestructuración, con el objetivo de desempeñar un papel activo en el conjunto de transformaciones emprendidas en la economía cubana como consecuencia del derrumbe del campo socialista.

Es a tenor de estos cambios que se dicta la Resolución No. 105 del 2 de abril de 1997, del Banco Central de Cuba (BCC), la cual otorgó al Banco Popular de Ahorro una nueva licencia que amplió sus objetivos y funciones, lo que le ha permitido realizar todo tipo de operaciones bancarias. Las operaciones fundamentales que amparan esta licencia son:

- a) Captar, recibir y mantener dinero en efectivo, en depósito a la vista o a término, en las modalidades que convenga. Determinar cuando los depósitos recibidos devengarán intereses y fijar el rendimiento de éstos, tomando en consideración las regulaciones que al efecto dicte el Banco Central de Cuba.
- b) Conceder préstamos, líneas de crédito y financiamiento de todo tipo a corto, mediano y largo plazos, sin garantía o con ellas, bajo las modalidades de colateral, prenda, hipoteca y otras formas de gravamen sobre los bienes del deudor o de terceros,
- c) Emitir, aceptar, endosar, avalar, descontar, comprar o vender y en general hacer todas las operaciones posibles con letras de cambio, pagarés cheques, pólizas y otros documentos mercantiles negociables, así como de tramitar cartas de créditos y de garantía en todas sus modalidades, ya sea emitiéndolas, confirmándolas, avisándolas o interviniendo en su negociación.
- d) Ofrecer servicios de administración de bienes de toda clase, asesoría para operaciones financieras o negocios sobre todo tipo de bienes, resolver consultas para estas operaciones, realizar estudios de facilidad de mercado y en general asesorar sobre cualquier clase de negocio financiero o mercantil.
- e) Desarrollar operaciones de tesorería, compraventa de monedas, de valores, factoraje, arrendamiento financiero forfaiting y otras modalidades de financiamiento, así como actuar en su carácter de trustee en operaciones de terceros, promotor, agente pagador, o en otro carácter en emisiones de bonos y obligaciones.
- f) Emitir y operar tarjetas de crédito, débito y cualquiera otros medios avanzados de pagos.
- g) Actuar como corresponsal de bancos extranjeros y nacionales y ostentar la representación de los mismos cuando así lo convengan.

- h) Intervenir y participar en negocios y transacciones bancarias nacionales e internacionales legalmente autorizados promovidos por comerciantes, importadores, exportadores, concesionarios, corredores y otros, y actuar como agentes de éstos.
- i) Realizar otras operaciones bancarias relacionadas con sus clientes que le permitan las leyes de la República de Cuba y las regulaciones del Banco Nacional de Cuba.

Misión:

Brindar Servicios Financieros con calidad, captar y colocar recursos monetarios; a través de éstos satisfacer las necesidades de la población.

Los criterios que tuvo en cuenta la dirección de la entidad para definir la misión fueron:

- ◆ Ser compartida por los miembros de la organización.
- ◆ Centrarse en un número limitado de aspectos en lugar de abarcarlo todo.
- ◆ Precisar los principales ámbitos o negocios en los cuales opera la entidad.
- ◆ Ser motivadora para el colectivo.
- ◆ Destacar las políticas que orientan la actividad de la organización.
- ◆ Tener credibilidad para los usuarios y clientes (Externos e Internos).

Visión:

Somos el banco preferido del sector población, para promover el desarrollo y bienestar de la comunidad, ganamos la satisfacción y lealtad de nuestros clientes añadiendo valor en cada operación que realizamos, prestamos servicios aprovechando los recursos tecnológicos de avanzada que poseemos.

Nuestra relación y respeto con los clientes prima sobre cualquier operación particular y la confianza de éstos es de máxima importancia para la institución; la capacidad de un personal con conocimientos en la actividad financiera y experiencia en el mercado de personas naturales nos guía por las normas más elevadas de integridad y transparencia en las operaciones, con una orientación de Banca Universal que nos

permite realizar cualquier acción inherente al negocio bancario, con bancos y entidades nacionales y extranjeras.

Fomentamos la búsqueda constante de nuevas soluciones como estrategia de mejorar la calidad en los servicios que prestamos. Trabajamos en un ambiente de control interno y contabilidad confiable certificadas por auditores externos de prestigio internacional que avalan la transparencia en nuestras operaciones.

Los empleados que laboran en ésta institución sienten el legítimo y especial orgullo de servir a nuestros clientes con gran cuidado y dedicación y la satisfacción personal de pertenecer a la “Familia del Banco Popular de ahorro”, que fomenta el afecto y entendimiento entre sus miembros y que se ajusta con firmeza a las normas de conducta más elevadas de carácter ético y de integridad moral.

El banco forma parte del sistema financiero del país. El sistema financiero es el conjunto de instituciones, activos y mercados que permiten canalizar el ahorro hacia la inversión y tiene la función de ofrecer posibilidades de diversificación del ahorro y brindar alternativas de nuevas formas de de financiamiento que apoyen el desarrollo económico y el bienestar de la sociedad.

La intermediación financiera no es más que la función que desarrollan las diferentes instituciones financieras por medio de la cual se ponen en contacto los oferentes y demandantes de recursos financieros. Esta función resulta vital por dos razones:

- La no coincidencia de ahorradores e inversionistas. (Necesitan de un tercero que los ponga en contacto)
- No coincidencia de sus deseos y necesidades (liquidez, plazo, seguridad o rentabilidad) por lo que se requiere de la transformación de activos.

2.2 Evaluación del proceso de otorgamiento de crédito bancario en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco.

En cumplimiento al Decreto Ley No. 289 de los créditos a las personas naturales y otros servicios bancarios y la Resolución 99 del 2011 del BCC, el Banco Popular de Ahorro concederá financiamiento a las personas naturales que pretendan comprar materiales de construcción y/o pagar el servicio de mano de obra para realizar labores de reparación, rehabilitación de vivienda o cualquier otra labor constructiva.

Objeto del Financiamiento.

1. Se concede para financiar la compra de materiales de la construcción y/o para el pago del servicio de mano de obra:
 - 1.1. En las unidades de comercio minorista que los venden en CUP.
 - 1.2. En la red de tiendas en divisas.
 - 1.3. A los trabajadores por cuenta propia autorizados a fabricar y vender materiales de construcción.
 - 1.4. A los trabajadores por cuenta propia autorizados a realizar labores de reparación, rehabilitación y construcción de viviendas
 - 1.5. A entidades estatales que en su objeto social tengan autorizados realizar labores de reparación y reconstrucción de viviendas.

Comentado [s1]: adicionado

Sujetos de Financiamiento.

2. Puede otorgarse a personas naturales, siempre que cumplan los siguientes requisitos:
 - 2.1. Haber cumplido 18 años de edad.
 - 2.2. Residir permanentemente en Cuba.
 - 2.3. Estar legal y mentalmente capacitado.
 - 2.4. Tener ingresos lícitos demostrables, fijos y/o regulares.

- 2.5. De tratarse de personas que no tengan ingresos regulares, por el tipo de actividad que realizan (artesanos, artistas, guionistas, pertenecientes a ONG y otros) deben demostrar de forma tangible sus ingresos futuros y ofrecer garantías líquidas.
- 2.6. Haber honrado y estar honrando con seriedad, de haberlas contraído, otras deudas bancarias.
- 2.7. Cumplir con la capacidad de pago, las garantías y otros requisitos y condiciones exigidos por el Banco.

Comentado [s2]: adicionado

Además en cumplimiento del propio decreto ley y dando cumplimiento a la Resolución No. 99/2011 del Banco Central de Cuba que establece las normas para el otorgamiento de créditos en pesos cubanos a las personas naturales autorizadas a ejercer el Trabajo por Cuenta Propia, (en lo adelante **TCP**) y otras formas de Gestión No Estatal.

Las personas naturales que se integran al ejercicio del Trabajo por Cuenta Propia y otras formas de Gestión No Estatal, contribuyen a la producción de bienes y prestación de servicios útiles a la población, así como constituyen una fuente de empleo y de ingresos al Presupuesto Estatal.

Para el ejercicio de sus funciones estas personas podrán acceder al crédito bancario en pesos cubanos, tanto para financiar las operaciones corrientes, como para la ejecución de inversiones y estarán sujetas al presente procedimiento.

Sujetos del Crédito.

Todo residente permanente en Cuba que disponga de autorización para ejercer trabajos por cuenta propia (en lo adelante, **TCP**) y otras forma de Gestión No Estatal.

Son llamadas "otras formas de **Gestión No Estatal** "aquellas autorizaciones que se concedan a determinados servicios hasta hoy en día, estatales, como por ejemplo, barberías, peluquerías, etc en que sus trabajadores, pasarán a arrendatarios de dichos muebles e inmuebles, para con ellos ejercer las actividades autorizadas por cuenta propia, así como otras formas que se vayan incorporando en la legislación.

Para el caso de los TCP menores de 18 años y que desee solicitar un crédito, la Oficina Bancaria deberá consultar a la Oficina Central.

Objetos del Crédito.

Los créditos se otorgarán para financiar la compra de bienes, insumos y equipos y para cualquier otro fin que contribuya al adecuado funcionamiento de la actividad y tendrán la siguiente clasificación:

Según su destino:

Capital de Trabajo: Estos créditos se otorgarán para cubrir las necesidades corrientes de recursos en las producciones de bienes y servicios referidos a la actividad autorizada.

Inversión: Estos créditos se otorgarán para financiar los gastos asociados a la actividad que realice el TCP, tales como: construcción, modernización o remodelación de locales, compra de equipamiento necesario y otros objetivos de financiamiento de similar naturaleza.

Según la modalidad:

El crédito puede ser otorgado mediante Líneas de Crédito o Préstamos, según sea la forma de otorgamiento y requieren de su aprobación por el Comité de Créditos.

Préstamo: Lo otorga el Banco por única vez, situando los recursos en la Cuenta Corriente del cliente, según un contrato y por un tiempo determinado.

Línea de Crédito: El Banco otorga una capacidad de financiamiento, la cual es tomada por partes según lo vaya necesitando el solicitante, de acuerdo a un contrato y por un tiempo determinado.

Las líneas de crédito según su forma de disponibilidad pueden ser:

Revolvente: Permite al acreditado disponer del financiamiento aprobado y realizar liquidaciones parciales del saldo, con lo que se le restituye su capacidad de endeudamiento dentro del plazo pactado.

No revolvente: permite al acreditado hacer disposiciones del mismo hasta el monto autorizado, sin que tenga derecho a volver a disponer de él, aún cuando haya realizado liquidaciones dentro del plazo establecido.

El Banco Popular de Ahorro, ante la puesta en práctica de la nueva política crediticia para el sector particular del estado cubano, se ha planteado la misión de diseñar e implementar un modelo de *Credit Scoring* adecuado a las características y necesidades particulares del otorgamiento de créditos a la población en nuestro país, para la evaluación del riesgo de los créditos personales, antes de otorgarlos.

Teniendo en cuenta que con el apoyo de las matemáticas es posible detectar patrones en la gran cantidad de información que posee un banco sobre sus clientes, los cuales permiten hacer una clasificación correcta de buenos y malos deudores, se realizó un profundo análisis estadístico de las bases de datos de la sucursal.

2.3 Etapas del diseño e implementación del modelo metodológico.

1- Determinación de las variables candidatas a formar parte del modelo.

A partir del análisis de la bibliografía existente, los modelos empleados por otras instituciones financieras, la disponibilidad de información y las particularidades de los clientes de la entidad objeto de estudio, así como las encuestas (*Véase Anexo 08*) y consultas efectuadas a expertos; se elaboró una lista de variables candidatas a formar parte del modelo, entre las que se incluyeron aquellas relativas al historial crediticio del cliente, sus ingresos y activos, sus deudas pasadas y actuales, su situación laboral y sus características personales.

2-Estudio preliminar de la base de datos para la validación y selección de las variables definitivas.

Seleccionar un conjunto de variables reducidas, que contengan la mayor cantidad de información relevante es crucial para obtener un buen modelo. Para seleccionar dichas variables se utilizaron métodos estadísticos que permitieron ver la diferencia en la distribución de las variables para los buenos y los malos deudores.

Como primer paso se realizó un análisis de la base de datos para determinar el estado de cada deuda (al día, morosa o inmovilizada) y los meses de atraso o adelanto en cada momento de su historia. Esto permitió obtener un conjunto de informaciones relativas a cada deuda tales como la cantidad de veces que estuvo morosa o inmovilizada, la cantidad de meses pagados con atraso, el estado actual, y el atraso actual y máximo, entre otras. También se consolidó la información relativa al historial y el monto de las cuentas de activos de los clientes de la institución.

Los créditos Morosos, son aquellos que tienen un mes de impago; entre tanto los Inmovilizados corresponden a los que sobrepasan los 3 meses.

Posteriormente se correlacionó cada una de las variables preseleccionadas con el estado moroso e inmovilizado de las deudas, determinándose cuáles incidían significativamente en la probabilidad de mora de un cliente.

3-Asignación del peso de cada variable dentro de la fórmula de cálculo del Credit Score.

De conjunto con los especialistas consultados entre los que se destacan comerciales, cajeros, contadores e informático, basándose en la información obtenida en el paso anterior y en su criterio y experiencia, se identificaron cuáles serían las variables que finalmente se tendrían en cuenta en el modelo predictivo, así como los rangos y subniveles en que se dividirán para segmentar a los clientes y el peso específico de cada variable dentro de la fórmula general y de cada rango dentro del porcentaje de la puntuación correspondiente a la variable.

Se establecieron ocho criterios para segmentar a los clientes y conformar el modelo:

↗ **Capacidad de Pago**

↗ **Garantías que aporte**

↗ **Historial**

↗ **Nivel de Activos**

↗ **Saldo pendiente total de sus deudas**

↗ **Importe del financiamiento solicitado**

↗ **Edad**

↗ **Situación Laboral:** Se tuvieron en cuenta cinco aspectos:

- Tipo de deudor (Pensionado, Desvinculado o de Centro de Pago)
- Categoría Ocupacional (Sector de la Salud, Sector de la Educación, MINFAR)
- Ocupación (Dirigente, Administrativo, Técnico,)
- Nivel Profesional (Universitario, Medio Superior, Medio)
- Estabilidad laboral (Años en el centro de trabajo actual y anterior y tipo de contrato)

En el siguiente capítulo se explica como inciden cada una de estas variables en el nivel de riesgo de un financiamiento.

2.4 Contextualización y viabilidad de la Metodología.

Los créditos de la NPB, a diferencia de los créditos sociales, se otorgan previa realización de un estricto y riguroso análisis de riesgo que demuestren la posibilidad real del solicitante, teniendo en cuenta su situación económica y las garantías que aporta, de amortizar al Banco el principal prestado más los intereses que correspondan.

Toda decisión de financiamiento involucra siempre un juicio acerca de la capacidad de pago futura del cliente con el que se pretende hacer la transacción de financiamiento. En este sentido, resulta una buena guía inicial para el analista de riesgos realizar un análisis acerca de los factores decisivos que pueden asegurar el éxito de esta

transacción. Este será un elemento básico con que contará el Comité de Créditos, donde se decide la aprobación de ese financiamiento y en el cual se requiere como herramienta fundamental un preciso y certero Informe de Riesgo.

La decisión de aceptar o recomendar una operación de financiamiento, involucra ante todo un juicio y una apreciación sobre la honradez, integridad y honestidad del cliente.

En segundo lugar requiere dejar establecido que la transacción es factible para el cliente, tanto porque estará al alcance de su capacidad para amortizar la deuda que contraerá (capacidad de pago, edad, salud, etc), como porque esta operación está cubierta adicionalmente por garantías aportadas, que hacen razonable esperar su culminación exitosa.

Los pasos en el análisis de toda propuesta de financiamiento son:

- Evaluar el desenvolvimiento histórico del solicitante, determinar los factores de mayor riesgo y evaluar cuán bien han sido mitigados en el pasado. El objetivo de este análisis es identificar factores, tanto actuales como del pasado, que puedan prever dificultades, o identificar las posibilidades de éxito referido a la capacidad del prestatario para pagar el financiamiento en algún tiempo futuro.
- Pronosticar razonablemente la posible condición financiera futura del cliente, o sea, realizar un análisis proyectado del mismo, para de esta forma poder concluir sobre la capacidad para cumplir con los niveles de deuda propuestos en el plazo correspondiente.
- Valorar las garantías que representan los fiadores, en similares términos y aspectos que el deudor, así como la magnitud y calidad de otras garantías aportadas. En caso de que el fiador tenga una capacidad de pago inferior a la del deudor pero esta cubre el importe total del financiamiento solicitado, se podrá tener en cuenta.
- Recomendar aprobar, rechazar o modificar las condiciones del financiamiento, después de haber analizado el grado de riesgo actual y futuro.

Por lo tanto, la toma de decisión respecto a una operación crediticia y la confección de un Informe de Riesgo que sea útil a esa decisión requiere ineludiblemente averiguar las respuestas a las siguientes preguntas:

¿Quién necesita el Financiamiento?: Todo análisis de financiamiento debe contener un análisis en profundidad del solicitante y sus posibilidades futuras de desarrollo, como cliente.

En este punto deberá tenerse en cuenta toda la información que aporte el Área Comercial sobre las características del cliente, contenidas en la solicitud y documentos adicionales que conforman el expediente.

¿Cuál es la situación Financiera del cliente que solicita el Financiamiento?: Es importante conocer cómo se encuentra el cliente actualmente, económica y financieramente y cómo se ha comportado en períodos anteriores, para prever su comportamiento posterior.

Se analizará su situación de endeudamiento actual y anterior, y el comportamiento del pago de sus deudas, a partir de la información del Reporte de Crédito y las referencias bancarias de los solicitantes y los fiadores que propone. Además se considerará la valoración de la información que ofrece de sus registros de ingresos y gastos y el importe de sus ingresos declarados.

¿Cómo se va a pagar el financiamiento y cuáles son las fuentes de pago? Todo financiamiento, en principio, debe tener por lo menos dos fuentes de pago diferentes y ambas disponibles en el momento en que el Banco proceda a cobrar sus préstamos: Capacidad de pago y Garantías.

En el análisis de las garantías propuestas, se debe comprobar la validez de las garantías y su cobertura.

- Verificar que las garantías ofrecidas cubran la propuesta de financiamiento incluyendo los intereses que devengarán. Análisis de la capacidad de pago de los posibles fiadores de proponerse estos.

- Verificar que las garantías asumidas por el Banco se documenten de forma tal que queden definidas las condiciones en las cuales el deudor y los fiadores reintegrarán los fondos en caso de incumplimiento por parte del deudor.
- Verificar que los prestatarios autoricen por escrito al Banco, de modo irrevocable a debitar de las cuentas y depósitos identificados, el importe de cualquier deuda vencida total o parcialmente con el Banco prestamista, incluyendo los gastos o cualquier otro desembolso en que se incurra, sin perjuicio del derecho a ejercitar la acción de cobro por otra vía, incluida la judicial, siempre que el saldo no sea suficiente.
- Verificar que los fiadores cumplimenten correctamente la declaración jurada, y que no sean fiadores de otros financiamientos.
- Cuando exista un incumplimiento en las amortizaciones el Comité de Créditos tendrá la potestad de decidir el momento en que se aplicará la garantía, teniendo en cuenta que siempre tienen que aplicarse antes de los 3 meses. De reiterarse el incumplimiento en el pago de las amortizaciones, consecutivas o no, en un término de 180 días, se ejecutará la garantía en su totalidad.

Comentado [s3]: dudas pueden ser fiadores de otros créditos??? Según la propia declaración en el modelo 02-8

En el caso de tener un saldo de Ahorro pignorado, se ejecutará la totalidad del financiamiento.

En caso de ser fiador con ingresos futuros, se le traspasará la obligación de pago, al fiador.

Ante el primer incumplimiento en el pago de la deuda, siempre se les notificará al deudor y a los fiadores.

Comentado [s4]: Adicionado

- En el caso de que el saldo pignorado se ejecute en un Depósito o Certificado el titular debe previamente especificar en el Contrato el destino del saldo que le quede disponible.

El analista debe verificar el cumplimiento al día de todas las obligaciones del cliente con el Banco. No se pueden otorgar financiamientos a quienes no demuestren estar al día en todas sus obligaciones o que en algún momento no honraron con disciplina y

seriedad el pago de las deudas contraídas, pero debe estudiarse cada caso en particular y el Comité de Créditos podrá decidir si una persona que fue morosa o inmovilizada, siempre que se haya puesto al día, pueda acceder al crédito porque esa condición fue provocada por causas justificadas (licencias, certificados médicos, etc).

En este sentido debe considerarse el comportamiento de los financiamientos vigentes, o si lo solicita por primera vez, comportamiento como cliente objeto de financiamientos anteriores; otras deudas con el BPA u otros Bancos, especificar importe, tipo, plazo, etc., comportamiento anterior como deudor de otros tipos de financiamiento; si ha sido, o es fiador, qué actitud ha tenido ante esa responsabilidad, e importe que avala actualmente.

Con el objetivo de ayudar al análisis de riesgo en el otorgamiento de créditos en la sucursal 5232 del BPA ha sido diseñado un Sistema de Evaluación del Riesgo de Personas Naturales (SERPEN). Utilizando tanto información histórica y técnicas estadísticas como información personal del cliente, el sistema permite evaluar y categorizar, a través de una puntuación, a los solicitantes de financiamientos en términos de su probabilidad de mora, como un elemento fundamental de apoyo para determinar la aprobación de cada solicitud. La utilización del Modelo de scoring crediticio implementado por el SERPEN permite reducir los tiempos y costos de análisis, disminuyendo el riesgo de subjetividad en la evaluación crediticia y el margen de error en la aprobación o denegación de los financiamientos.

Además de ofrecer su propia calificación de riesgo, el SERPEN proporciona al analista, en un Reporte de Crédito, toda la información que necesita para realizar su labor. Este Reporte incluye la información particular del cliente y también datos relativos a su historial crediticio, sus activos, ingresos y gastos, en forma organizada, resumida y presentada de modo que aumente la efectividad del trabajo de análisis. La aplicación está concebida para operar en un entorno web, con conexión a una base de datos propia, que se actualiza diariamente.

I. Requerimientos Técnicos

El sistema puede alojarse en cualquier computadora capaz de correr un servidor web y al mismo se accede desde cualquier PC en la que funcione un web browser.

Al ser un sistema Web cliente-servidor con acceso a una base de datos relacional necesita para su funcionamiento:

- Como servidor de base de datos:

Una PC en la que esté instalado el Microsoft SQL Server 2005 o superior.

- Como servidor web:

Una PC en la que esté instalado un servidor web (el sistema está optimizado para Apache server). Puede ser la misma donde esté la Base de Datos. Si no lo es, debe tener acceso por la red al servidor SQL.

- Como estación de trabajo:

Una PC con un explorador de Internet, el sistema está optimizado para Mozilla Firefox, pero también está probado en Opera. No funciona correctamente en Internet Explorer 6.0 y versiones anteriores.

II. Actualización, Salva y Bitácora de cambios

La Base de Datos del sistema se actualiza diariamente a partir de la información recibida por el Centro Informativo Provincial, lo que significa que, al operar el sistema, se está accediendo a la información registrada en los sistemas contables de las sucursales hasta el cierre del día anterior.

El sistema realiza una salva automática de su Base de Datos todos los miércoles y sábado de cada semana.

El sistema tiene implementado el registro de todas las operaciones realizadas por los usuarios en una Bitácora de cambios, a la que pueden acceder los usuarios con acceso de “Analista de Riesgo de la Dirección Provincial” por la opción habilitada al efecto (*Configuración/Consulta de Bitácora*), cuando sea necesario investigar acerca de alteraciones incorrectas en los datos con los que trabaja el SERPEN.

III. Funcionamiento del sistema

IV.1 Navegación



Figura 1. Menú del SERPEN

Al SERPEN se accede a través de un navegador web, escribiendo la URL de la página de autenticación (<http://hostname/serpen/index.php/main/login>) en la barra de direcciones del navegador, como se puede apreciar en la Figura 1 (hostname es la IP o nombre del servidor web donde se aloja el sitio).

Luego de identificarse, el usuario puede acceder al sistema tanto a través del menú ubicado en la barra superior de la página como de los botones ubicados a la izquierda

de la misma, que llevan a las funciones principales de la aplicación. En cualquier página donde se encuentre puede acceder a la Ayuda a través del vínculo que se encuentra al final de la página. El menú y los botones de acceso rápido cambian en algunas páginas, de acuerdo al contexto de la operación que se está realizando.

IV.2 Acceso

Al acceder al sitio web del sistema, el usuario debe registrarse ante el mismo. Para ello introduce:

- Código de usuario
- Sucursal
- Clave de acceso

La primera vez que entra al sistema, el usuario debe ir a la opción de *Usuarios/Cambio de Clave* y cambiar la clave. La clave debe tener al menos 8 caracteres.

Cuando el usuario termina de usar el sistema, debe dar clic en la opción SALIR del menú para cerrar su sesión de trabajo.

IV.3 Control de Usuarios

La actualización y control de los usuarios del sistema y sus accesos le corresponde al Jefe del Área de Análisis de Riesgo (en el Menú: *Usuarios/Control de Usuarios*), tanto en las sucursales como en la Dirección Provincial. Este agrega, elimina y actualiza los datos de los usuarios que van a trabajar con el sistema. Los usuarios pueden ser los demás analistas de riesgo, si los hubiera y los comerciales u otros especialistas que se designe.

Cada vez que un usuario desee cambiar la clave puede ir por la opción *Usuarios/Cambio de Clave* para hacerlo.

IV.4 Empleo en el Área Comercial

En el Área Comercial los especialistas con acceso de tipo “Comercial” solo podrán acceder a la recuperación de datos de los clientes. Esta herramienta les puede ser muy útil para comprobar la veracidad de los datos suministrados por el cliente en la documentación pues a través de ella podrán ver:

- Los datos generales del usuario.
- El Resumen de sus deudas vigentes (cantidad, saldo pendiente total e importe total de las amortizaciones)
- La relación de créditos, vigentes y vencidos, que ha tenido o tiene el cliente en todas las sucursales de la provincia.
- El Historial de Atrasos del cliente, donde se detalla para cada crédito que ha tenido si alguna vez estuvo moroso o inmovilizado.
- Los créditos vigentes en los que el cliente figura como codeudor o fiador.
- La relación de todas las cuentas y certificados del cliente en la provincia con su saldo y estado actual.
- El saldo promedio de los últimos 5 años y la suma del saldo actual de todas las cuentas y certificados del cliente en la provincia.

Para consultar los datos de un cliente lo hacen accediendo al menú de la aplicación (*Consultas/Datos de un Cliente*) o al botón **Clientes** a la izquierda de la página.

IV.5 Empleo en el Área de Análisis de Riesgo de la Sucursal.

Cuando el Comité de Crédito recibe la documentación del Área Comercial, el Analista de Riesgo debe:

a. Completar los datos del solicitante y los fiadores

Para ello, accede a la página de Búsqueda de Clientes (*Consultas/Datos de un Cliente*), en la cual escribe el identificador o el nombre y apellidos del cliente que busca, esto lo llevará a una página donde se mostrará la relación de clientes que cumplen con los criterios de búsqueda introducidos y en la misma dará clic en el

vínculo que le permitirá editar los datos del cliente. Una vez que actualiza y completa los datos del cliente, da clic en el botón **Salvar**. Esto lo debe hacer tanto para el solicitante como para los fiadores, pues la calidad de los fiadores es un aspecto a medir en el Análisis de Riesgo.

b. Introducir los datos del nuevo financiamiento.

Para ello, da clic en el botón **Financiamientos** que aparece a la izquierda de la página. Esto lo llevará a la página en la que aparece la relación de todos los financiamientos otorgados en su sucursal. En la esquina derecha de la página, encima del listado, dará clic al vínculo de Agregar Nuevo Financiamiento (el botón con el signo "+") que lo llevará a la página donde se introducen los datos del financiamiento.

Al introducir los datos del nuevo financiamiento debe tener en cuenta que tanto los solicitantes como los fiadores se identifican ante el sistema por las dos primeras letras del primer apellido + el carnet de identidad.

Una vez que se hayan introducido los datos, el Analista de Riesgo dará clic en el botón **Salvar**.

Para editar los datos de un financiamiento previamente introducido pueden hacerlo desde la página de la Relación de Financiamientos, dando clic en el botón que aparece a la izquierda del Identificador del cliente o accediendo por la opción del Menú "*Consultas/Datos de un financiamiento*".

c. Introducir los datos específicos de los financiamientos a TCPs (si es el caso).

Luego de introducir los datos generales del financiamiento, en caso de que se trate de un financiamiento a TCP/ OFGNE, se da clic en el primer botón que aparece a la derecha de cada financiamiento, al lado del código de sucursal. A través de este se accede a la página de captación de datos específicos de los financiamientos a TCP/OFGNE.

d. Obtener e Imprimir el Reporte de Crédito.

Para obtener el Reporte de Crédito, el usuario debe acceder a la página de Obtención del Reporte de Crédito (en el menú, *Consultas/Consultar Reporte*), en la cual introducirá el Identificador del Cliente, el número del financiamiento y el Tipo de Financiamiento (a Personas Naturales o TCP).

En el Reporte de Crédito se detalla:

- Datos Generales del Cliente
- Situación Laboral
- Datos del Financiamiento
- Puntuación de Riesgo (total y desglosado por elementos)
- Clasificación de Riesgo del financiamiento según la Matriz de Clasificación de Riesgo
- Resumen de Deudas vigentes del solicitante
- Relación de Créditos Vigentes y Vencidos
- Historial de Atrasos
- Deudas en las que aparece como Fiador o Codeudor
- Saldo de las cuentas de Activos (Actual y promedio de los últimos 5 años)
- Relación de cuentas de Activos
- Datos e Historial de los Fiadores
- Criterio del Gestor de Negocios (el Comercial que lo atendió)

Los datos referidos a cuentas y deudas de los clientes y los fiadores incluyen las que tienen o han tenido en todas las sucursales de la institución en la provincia.

e. Actualizar el Estado del Financiamiento.

Una vez Otorgado o Denegado el financiamiento, se debe actualizar su estado, introduciendo la fecha de otorgamiento o denegación y el número de financiamiento que le asignó el sistema contable. Para ello, el Analista debe ir a la página de Actualizar Datos del financiamiento, a la cual se accede a través del menú

(Consultas/Datos de un financiamiento) o dando clic en el botón Editar que aparece a la izquierda del financiamiento a modificar en la página del Listado de Financiamientos.

Desde el punto de vista del análisis de riesgo, el SERPEN es también una herramienta auxiliar de análisis para los analistas de la Dirección Provincial pues, para los casos de los financiamientos cuya aprobación incumbe a esta instancia, le permite comprobar la corrección, validar y rectificar el análisis hecho en la sucursal que recibe la solicitud y obtener de primera mano la información necesaria para realizar su trabajo, teniendo incluso la posibilidad de acceder al historial de las deudas de los clientes.

El Analista de la Dirección Provincial también tiene acceso a revisar las actualizaciones hechas a los datos del sistema por el resto de los usuarios del mismo, consultando la Bitácora de Cambios (*Configuración/Consulta Bitácora* en el menú).

IV. Página a Página

V.1 Autenticación (en el Menú: Autenticación)



Figura 2. Página de Autenticación de Usuario

El usuario se identifica ante el sistema introduciendo en esta página su ID de Usuario, la Sucursal a la que pertenece y su Clave de acceso.

V.2 Búsqueda de Clientes (en el Menú: Consultas/Datos de un cliente)



Figura 3. Página de Búsqueda de Clientes

Esta página permite obtener la relación de todos los clientes registrados en el sistema que cumplan con los criterios especificados. Si se desea buscar un cliente en específico, generalmente solo es necesario poner el número de su carnet de identidad, si se ponen más datos es posible que el sistema no lo encuentre porque la redacción de sus nombres o apellidos no coincida con los datos guardados. Lo recomendado, si no se tiene el carnet, es poner un fragmento del nombre y un fragmento de los apellidos en los que la redacción no tenga dudas y buscar por esos criterios. En este caso, el sistema mostrará todos los clientes que tienen en su nombre y/o apellidos el texto que se escribió. En caso de que se esté buscando un cliente por su carnet militar, solo se deben introducir los seis dígitos que conforman el número del carnet, sin rellenar con ceros. Es recomendable buscar a los clientes militares también por su carnet civil, para tener una información más completa acerca de su historial como clientes de la institución.

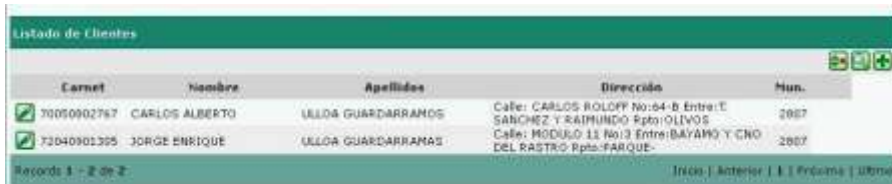
Datos a Introducir:

- **Carnet de Identidad:** Carnet de Identidad del cliente que se busca.
- **Nombre:** Nombre o fragmento del nombre del cliente que se busca. Si se pone el carnet de identidad, no es necesario poner el nombre. Tener en cuenta que, si se pone el nombre completo, quizás el sistema no lo encuentre porque no coincida exactamente, en cambio, si se pone un fragmento muy pequeño del nombre,

quizás el sistema muestre demasiados clientes y, si son más de mil, tal vez no aparezca el que se busca entre los que muestra.

- **Apellidos:** Apellidos o fragmento de los apellidos del cliente que se busca. Si se pone el carnet, no es necesario poner el nombre. Tener en cuenta las mismas consideraciones que para el nombre del cliente.

V.3 Relación de Clientes



Carnet	Nombre	Apellidos	Dirección	Mun.
<input checked="" type="checkbox"/> 70050902767	CARLOS ALBERTO	ULLOA GUARDARRAMOS	Calle: CARLOS ROLOFF No:64-B Entre: E SANCHEZ Y RAIMUNDO Ppto:OLIVOS	2887
<input checked="" type="checkbox"/> 73040901395	JORGE ENRIQUE	ULLOA GUARDARRAMOS	Calle: MODULO 11 No:13 Entre: BAYAMO Y CNO DEL BASTRO Ppto: FARQUE	2887

Records 1 - 2 of 2

Inicio | Anterior | | Próximo | Último

Figura 4. Listado de Clientes

Esta página muestra la relación de todos los clientes registrados que cumplen con los criterios de búsqueda introducidos en la página de Búsqueda de Clientes. Para cada cliente se muestran su Carnet, Nombre, Apellidos, Dirección y Municipio. Si la relación de clientes supera los 20, estos se muestran en distintas páginas, 20 en cada una, a las que se accede mediante los botones que se encuentran en la esquina inferior derecha de la relación. El número máximo de clientes que se muestra es mil. Se puede ordenar la relación de clientes por cualquiera de las columnas dando clic en el nombre de las mismas.

A través del botón que se encuentra a la izquierda del Carnet de cada cliente, se accede a la página de Edición de Datos del Cliente.

En la esquina superior derecha de la relación de clientes se encuentran tres botones.

El primero de ellos (**Limpia Ordenamiento**), devuelve el ordenamiento original a la relación de clientes.

El segundo (**Búsqueda Avanzada**) es un vínculo a la página de Búsqueda de Clientes, donde se puede volver a buscar un nuevo cliente para actualizar sus datos o introducir nuevos criterios de búsqueda, en caso de que el cliente buscado no aparezca en la relación.

El tercer botón (**Agregar Nuevo Cliente**) conduce a la página donde se introducen los datos de un cliente en caso de que el mismo no esté registrado en la base de datos del sistema.

V.4 Agregar/Editar datos del Cliente

Datos del Cliente	
Carnet de Identidad:	7005882747
Nombre:	CARLOS ALBERTO
Apellido:	ULLOA GUARDARANCES
Sexo:	Masculino
Fecha de Nacimiento:	1970/05/08
Dirección:	Calle: CARLOS ROEDFF 1406-I-8 Entre: T. SANCHEZ Y RAHMUNDO Esp: OLIVOS
Municipio:	
Teléfono:	
Nivel Profesional:	No especificado
Estado Civil:	Soltero
Tipo deador:	Contribuyente
Categoría Ocupacional:	Subordinados del Comercio, Servicios y Turismo
Situación:	Activo
Centro Trabajo:	
Dirección Centro Trabajo:	
Tipo de Contrato:	No especificado
Años Laborales:	0
Años Cont. Actual:	0
Años Cont. Anterior:	0
Ingreso no Estables CUP:	0
Ingreso no Estables CUC:	0
<input type="button" value="Guardar"/> <input type="button" value="Cancelar"/>	

Figura 5. Página de Edición de Datos del Cliente- Sección de Datos del Cliente

A través de esta página se actualizan y completan los datos del solicitante y los fiadores de los financiamientos, o se introducen todos los datos del cliente, si este no aparece registrado en la base de datos del sistema.

También es posible consultar en esta página todos los datos relacionados con el Historial Crediticio del cliente, los que aparecen al final de la misma.

Datos a Actualizar:

- **Nombre:** Nombre del cliente.
- **Sexo:** Sexo del cliente.
- **Fecha de Nacimiento:** Fecha de nacimiento en el formato YYYY/MM/DD
- **Dirección:** Dirección del cliente.
- **Municipio:** Municipio de residencia del cliente.
- **Teléfono:** Teléfono del cliente.
- **Nivel Profesional:** Nivel Profesional del cliente (escoger de la lista)
- **Estado Civil:** Estado Civil (Casado, Soltero, Divorciado, Viudo o Desconocido) del cliente
- **Tipo Deudor:** Tipo de Deudor (de Centro de Pago si es empleado estatal, Pensionado, Desvinculado, etc)
- **Categoría Ocupacional:** Categoría (o Sector) Ocupacional según el codificador de categorías de SIBPA
- **Ocupación:** Ocupación en cuanto a si el cliente es Dirigente, Técnico, Obrero, etc.
- **Centro Trabajo:** Nombre del Centro de Trabajo.
- **Dir. Centro Trabajo:** Dirección del Centro de Trabajo.
- **Tipo de Contrato:** Si el contrato laboral del cliente es por tiempo Indeterminado o Determinado
- **Años Laborados:** Total de años laborados del cliente en cualquier trabajo.
- **Años Cent. Actual:** Años laborados en el centro de trabajo actual (si lo tiene)
- **Años Cent. Anterior:** Años laborados en el centro de trabajo anterior (si lo tuvo)
- **Ingresos no Estables en CUP:** Total de ingresos no estables en CUP (estimulaciones)
- **Ingresos no Estables en CUC:** Total de ingresos no estables en CUC (estimulaciones, cantidad de CUC)

Al final de la página de Edición de Datos del Cliente, aparecen todos los datos relacionados con su historial. Allí al Analista de Riesgo puede consultar el Resumen de

Deudas Vigentes, la Relación de Créditos Vigentes y Vencidos, el Historial de Atrasos, la Relación de Deudas en las que aparece como Fiador, el Saldo de las Cuentas de Activos y la Relación de Cuentas de Activos del cliente.

Historial del Cliente										
Resumen de Deudas Vigentes										
Cantidad	Saldo Pendiente		Amortización Total		Deuda Pendiente					
1	4483.46		53.00		0.00					
Créditos Vigentes y Vencidos										
Número	Mat.	Pres.	Tipo	F_Obreg	F_Cierre	Saldo_Aport	Ampliac.	Saldo_Pend	Amortiz.	Estado
306024	LD	7E	C	2806/04/03		7079.46	0.00	4483.46	53.00	01
Historial de Atrasos										
Número	M_Per	U_F_Per	M_Im	U_F_Im	Atraso Act	Atraso Max.	Est_Actual	DeudaPend	Sucursal	
326024	0		0		29	0	A	0.00	5232	
Deudas en las que aparece como Fiador										
Tipo	Número	Materia	Propósito	Saldo_Pend	Mensualidad	Estado	Sucursal			
COO	326766	01	09	1344.72	11.00	01	5250			
COO	156624	01	07	4116.76	47.00	01	5232			
Saldo de las Cuentas de Activos (Últimos 3 años)										
Saldo Actual					Saldo Promedio					
00.00					50.00					
Relación de Cuentas de Activos										
Caja	Plan	Nro. Cuenta	Moneda	Estado	Tipo	Fecha_Ap.	Saldo	Sucursal		
0	1	1206970	CUF	1	1	2016/09/06	00.00	5232		

Figura 6. Página de Edición de Datos del Cliente- Sección de Historial del Cliente

Información que se muestra:

Resumen de Deudas Vigentes

- **Cantidad:** Cantidad de deudas vigentes del cliente
- **Saldo Pendiente:** Suma del Saldo pendiente de todas sus deudas vigentes
- **Amortización Total:** Suma de las amortizaciones de todas sus deudas vigentes
- **Deuda Pendiente:** Suma de la deuda atrasada de todas sus deudas, según los meses de atraso

Créditos Vigentes y Vencidos: Datos esenciales de todos los créditos que tiene o ha tenido el cliente.

- **Número:** Número del crédito o financiamiento.
- **Mat.:** Materia del crédito.
- **Prop:** Propósito del crédito.
- **Tipo:** Tipo del crédito (CENTRO DE PAGO, JUBILADO o PENSIONADO).
- **F_Otorg:** Fecha de otorgamiento del crédito
- **F_Cierre:** Fecha de Cierre o Traslado del crédito.
- **Saldo_Apert:** Saldo de Apertura del Crédito.
- **Ampliac:** Ampliaciones, si las tiene.
- **Saldo_Pend:** Saldo Pendiente del crédito (Principal + Interés)
- **Amortiz:** Amortización mensual del crédito.
- **Estado:** Estado actual del crédito (Al Día, Moroso, Liquidado, Traslado, Pendiente etc)

Historial de Atrasos (es una continuación de la relación anterior): Para cada crédito del cliente, se relacionan los aspectos fundamentales de su historial de pagos.

- **Número:** Número del crédito o financiamiento.
- **Meses_Mor:** Cantidad de meses que ha estado o estuvo en estado Moroso el crédito.
- **Ult_Fech_Mor:** Ultima fecha en que estuvo en estado Moroso el crédito.
- **Meses_Inm:** Cantidad de meses que ha estado o estuvo en estado Inmovilizado el crédito.
- **Ult_Fech_Inm:** Ultima fecha en que estuvo en estado Inmovilizado el crédito.

- **Atraso Act:** Días de atraso actual en el pago del crédito.
- **Atraso Max:** Cantidad de meses máximo de atraso que ha tenido el financiamiento.
- **Est_Actual:** Estado del crédito (Al Día, Moroso o Inmovilizado)
- **DeudaPend:** Monto del crédito que adeuda el cliente por sus meses de atraso.
- **Sucursal:** Sucursal a la que pertenece el crédito.

Deudas en las que aparece como Fiador: Relación de deudas vigentes de las que el cliente es fiador o codeudor.

- **Tipo:** Tipo de Relación (Codeudor)
- **Número:** Número del crédito o financiamiento.
- **Mat.:** Materia del crédito.
- **Prop:** Propósito del crédito.
- **Saldo_Pend:** Saldo Pendiente del crédito (Principal + Interés)
- **Mensualidad:** Amortización mensual del crédito.
- **Estado:** Estado actual del crédito (Al Día, Moroso, Liquidado, Traslado, Pendiente etc.)
- **Sucursal:** Sucursal a la que pertenece el crédito.

Saldo de las cuentas de Activos: Suma del saldo actual y promedio de las cuentas y certificados

Editar datos adicionales de los Trabajadores por Cuenta Propia (TCP)

Completar Datos de Financiamiento a TCP/DFCNE	
Id Cliente	CA48081301598
Id Financiamiento	88
Sucursal	3292
Actividades TCP	FORNERO
Ingresos del Negocio	5000
Otros Ingresos	500
Gastos de Operación	100
Tributos	500
Otros Gastos	-400
Costo x Paso	0.50
Nivel de Demanda	Buena
Ubicación del Negocio	Buena
Existe Competencia	Si Existe
Garantía/Estabilidad de Suministros	Buena
Experiencia en la Actividad	0
Experiencia en Actividades Afines	0
Calidad del Producto	Regular
Condiciones Técnicas	Regular
Ingresos Proyectados	1999
Situación Laboral	Sin vínculo laboral ni pensión
Destino del Financiamiento	Pagar al Estado

Figura 10. Página de Edición de datos adicionales de los TCP

En esta página se introducen los datos específicos de la actividad del Trabajador por Cuenta Propia solicitante de financiamiento que permiten evaluar su Capacidad de Pago y la Factibilidad y Mérito de la operación de financiamiento de su negocio.

Datos a Introducir:

Id Cliente: Identificador del Cliente. Compuesto por las dos primeras letras del primer apellido + carnet de identidad del solicitante.

Id Financiamiento: Número de orden de la solicitud de financiamiento.

Sucursal: Sucursal en la que se procesa la solicitud. Siempre está predeterminada la sucursal desde la que se está accediendo al sistema.

Actividades TCP: Actividad que realiza el TCP.

Ingresos del Negocio: Total de ingresos mensuales brutos del negocio del TCP.

Otros Ingresos: Otros ingresos mensuales del TCP no relacionados con su negocio.

Gastos de Operación: Total de gastos operativos mensuales del negocio del TCP.

Tributos: Promedio mensual de tributos que paga el TCP.

Otros Gastos: Otros gastos mensuales del TCP no relacionados con su negocio.

Costo x Peso: Costo por peso de producción del negocio del TCP.

Nivel de Demanda: Evaluación cualitativa del nivel de demanda del producto o servicio que oferta el TCP.

Ubicación del Negocio: Evaluación cualitativa de la ubicación física del negocio del TCP

Existe Competencia: Si existe o no competencia directa para la actividad que realiza el TCP.

Garantía/Estabilidad de Suministros: Evaluación cualitativa de la garantía y estabilidad de los suministros, insumos y materias primas que necesita el TCP para realizar su actividad.

Experiencia en la Actividad: Cantidad de años de experiencia del TCP realizando la actividad para la que solicita el financiamiento.

Experiencia en Actividades Afines: Cantidad de años de experiencia del TCP realizando actividades afines a aquella para la que solicita el financiamiento (como empleado estatal o TCP).

Calidad del Producto: Evaluación cualitativa de la calidad del producto o servicio ofertado por el TCP. **Condiciones Técnicas:** Evaluación cualitativa de las condiciones técnicas del local donde el TCP realiza su actividad de producción u oferta su servicio, así como de las condiciones y calidad de los medios de trabajo.

Ingresos Proyectados: Ingresos mensuales proyectados por el TCP para el año siguiente a que se le otorgue el financiamiento.

Situación Laboral: Relación con el Estado como empleador, si la tiene, del TCP. Puede ser Empleado Estatal o Pensionado.

Destino del Financiamiento: Empleo que se le dará al financiamiento una vez otorgado.

2.5 Evaluación del SERPEN en el otorgamiento de créditos de la nueva política bancaria en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco.

Durante los pasado año 2012 y 2013 en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco se realizaron varios análisis para el otorgamiento de créditos, a continuación se hacen referencia a los mismos.

Tabla 1: Análisi de la cantidad de créditos analizados en la Sucursal 5022

Año	Total Analizados	Otorgados	Valor del Crédito	Denegados	Valor del Crédito
2012	701	654	\$ 4 124 688.07	47	267000.00
2013	237	211	1 547 600.00	26	156400.00
Total	938	865	\$ 5 672 288.07	73	423400.00

2.6 Limitaciones en la ejecución del SERPEN en la Sucursal 5022 del BPA del municipio de Taguasco.

Como todo sistema automatizado, existen disímiles limitaciones que entorpecen el buen funcionamiento de estos. En este caso el SERPEN no está exento de estas, por ejemplo:

- 1- Interrupción en el servidor y las comunicaciones por falta de servicio eléctrico y de modificaciones en el propio sistema por el programador.
- 2- El sistema solo funciona para las Sucursales de BPA.
- 3- No nos permite conocer el historial crediticio de las personas que pertenezcan a BANDEC o al MININT.

Conclusiones

- 1- La revisión de la bibliografía actualizada sobre la temática a investigar permitió desarrollar el Marco Teórico Referencial de la Investigación, cumpliéndose así con los objetivos propuestos.

- 2- Se realiza un análisis evaluativo sobre el otorgamiento de créditos bancarios de la nueva política bancaria que se proyecta en el territorio, determinándose el total de créditos otorgados durante los períodos analizados.

- 3- Se detectaron y analizaron una serie de limitaciones motivo de las cuales el SERPEN presenta dificultades en su desarrollo.

Recomendaciones

- 1- Presentar a la Dirección del BPA en la provincia los resultados de esta investigación, con el objetivo de erradicar las insuficiencias presentadas en el sistema.
- 2- Impartir cursos de capacitación a todo el personal que directamente atiende esta actividad con vistas de brindar una mejor atención al cliente, así como prepararnos para los próximos tipos de financiamientos que serán aprobados posteriormente según decreto 289/2011.

Bibliografía

1. Banco Central de Cuba: El sistema bancario y financiero de Cuba, 1ra edición, La Habana 1997.
2. Banco Central de Cuba: El sistema bancario y financiero de Cuba, 2da edición, La Habana 1998.
3. Brealey, R. Fundamentos de Financiación Empresarial / R. Brealy, S. Myers. – 4ta ed. – Madrid: Editorial Mc Graw Hill, 1994.
4. Curbelo Tribicio Ireneo (Jefe del proyecto). Preproyecto se Investigación: Estudio de Prefactibilidad y Factibilidad Económico Financiera de Proyectos de Inversión. SUSS. 2001.
5. Resolución Económica del V Congreso del PCC. Editora Política. La Habana. 1998.
6. Resolución No. 42 de 5 de abril del 201. BCC
 7. Resolución No. 74 de 4 de septiembre del 2001. BCC
 8. Resolución No. 1 del 21 de enero del 2002. BCC.
9. Return on Capital as Guide to Managerial Decisions. National Association of Accountans (N. York) (35): dic 1959.
10. Reyes, M. Y F. DE LA Oliva: "La enseñanza de las finanzas en la Universidad de cubana, Tesis de Maestría, La Habana, 1997.
11. Rodríguez J. La Determinación de la Tasa de Descuento para la Economía Cubana. Economía y Desarrollo (La Habana) (86-87): 178-211; may-ago 1985.
12. Sánchez Valera Miguel de la Caridad. Algunos elementos Financieros para la Evaluación de las Inversiones en Cuba. (Tesis presentada en opción al título Académico de Master en Finanzas). UCLV.2000.
13. Instrucción 345/2012 BCC.
14. Resolución 29/2011 del presidente del Banco Popular de Ahorro.
15. Manual del Sistema de evaluación de Riesgos para personas naturales..

Organigrama

Sucursal 5022 Taguasco

