

BRECHAS Y DESAFÍOS DE LA EVALUACIÓN CUALITATIVA EN EL PROCESO DE OTORGAMIENTO Y SEGUIMIENTO DE LOS CRÉDITOS A LAS EMPRESAS EN BANMETRO

GAPS AND CHALLENGES OF THE QUALITATIVE EVALUATION IN THE PROCESS OF GRANTING AND MONITORING CREDIT TO COMPANIES IN BANMETRO

Lázaro Raidel García Rigal

<https://orcid.org/0009-0006-1854-813X>

Banco Metropolitanaano, La Habana, Cuba

lazaroraidelgarciarigal@gmail.com

Resumen

Con el presente trabajo se procura identificar los factores que constituyen un freno en el desarrollo de las relaciones crediticias entre el Banco Metropolitano y las empresas estatales y, realizar propuestas de solución o mitigación de cada uno de ellos. Asimismo, se persigue proponer innovaciones en el aspecto cualitativo de los análisis de riesgo que se aplican en el Banco Metropolitano para fundamentar las decisiones de crédito a empresas estatales. Este intento de sistematizar los problemas que están limitando el avance de las relaciones crediticias banca-empresa estatal, se sustenta en la aplicación de los métodos de investigación de estudios previos, cuestionarios a través de entrevistas, análisis de contenido y triangulación de fuentes.

Palabras clave: banca, empresas estatales, riesgo, relaciones crediticias

Abstract

The present work seeks to identify the qualitative factors that constitute a brake on the development of credit relations between the Banco Metropolitano and the state companies and, make proposals for solutions or mitigation of each one of them. Likewise, it seeks to propose innovations in the qualitative aspect of the risk analyzes that are applied in the Metropolitan Bank to support credit decisions for state-owned companies. This attempt to systematize the problems that are limiting the progress of the banks-state company credit relations, is based on the application of the research methods of previous studies, questionnaires through interviews, content analysis and triangulation of sources.

Keywords: banking, state companies, risk, credit relationships



Artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la licencia
Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional.

INTRODUCCIÓN

Para el cumplimiento de los objetivos de desarrollo económico y social de Cuba, el país necesita inevitablemente ver más encadenamientos entre todos sus actores económicos, lo que sentará bases para estimular endógenamente el desarrollo. De la fortaleza del vínculo entre las empresas y los demás actores depende que se logre una estabilidad en el suministro de: fuerza de trabajo, materiales y tecnología, factores productivos que son imprescindibles para el éxito. En esta lista falta un factor productivo que es base para adquirir los demás y poder asegurar la vitalidad de una determinada actividad económica, el capital.

La banca cubana tiene la tarea de acompañar efectivamente las transformaciones económicas en las cuales se encuentra inmiscuido el país. Sus relaciones con la empresa estatal socialista, principal actor de la economía cubana, necesitan estar fortalecidas a través del crédito bancario. Dentro de una economía el rol esencial de los bancos es el de proveedor de recursos financieros, plasmado en nuestra Conceptualización del Modelo Económico y Social. “La Política Crediticia genera los incentivos necesarios para garantizar la correspondencia entre la demanda y la oferta de créditos, así como estimular a sectores y actores económicos estratégicos para el desarrollo del país.” (ANPP, 2021).

Los resultados de esta investigación permitirán entender la lógica de los problemas identificados presentes en las relaciones crediticias Banmetro-empresas estatales y, en un segundo y último momento, esbozar algunas propuestas de solución práctica para los mismos, desde la perspectiva de la gestión bancaria.

1. Las relaciones crediticias banca-empresas

Borrás (2017) explicó que generalmente en una economía existen algunos actores con déficit o exceso temporal de recursos financieros, dada la relación entre los ingresos y egresos generados de cada actividad económica específica. Ante la necesidad de rentabilizar ahorros o cubrirse con recursos financieros ajenos, surge un mercado de capitales a donde concurren los poseedores y demandantes, quienes se conectan a través de intermediarios financieros.

La banca se erige como pieza clave en este mercado dedicándose a captar los ahorros generados por los agentes de la economía y destinándolos en forma de préstamos a las empresas o personas que demandan dinero para financiar sus actividades económicas. Dicha entidad financiera paga a una determinada tasa de interés a los depositantes (acreedores) de dinero y cobra a una tasa mayor de interés por los financiamientos a los prestatarios (deudores). De esta manera, los bancos hacen coincidir las necesidades de ahorristas e inversores en cuanto a cantidad, tiempo y preferencias de riesgo y rendimiento;

por lo que su principal rol dentro de una economía es el de aportar eficiencia económica al tiempo que estimulan el crecimiento, porque deben rentabilizar el dinero ocioso existente canalizándolo hacia los circuitos productivos.

Los bancos son los que conectan a ahorristas e inversores con prestatarios en el mercado de capitales; por lo que su principal rol dentro de una economía es el de aportar eficiencia económica al tiempo que estimulan el crecimiento, porque deben canalizar el dinero ocioso existente hacia circuitos productivos mayormente. Generalmente en las economías desarrolladas o en las que están en vías de desarrollo, el nivel de crédito otorgado por el sector bancario tiene una alta correlación con el valor agregado bruto, como lo aseguran Borrás y Ramos (2017).

Las relaciones crediticias entre la banca y la empresa son las que se dan a partir del flujo de capital desde la primera hacia la segunda, o sea, es una ilación financiera donde el banco y la empresa son fuente y uso de financiamiento, respectivamente. Los términos crédito y deuda reflejan pues una misma transacción desde dos puntos de vista contrapuestos.” (Mayo, 2011). Las relaciones entre las empresas y los bancos como sus proveedores de recursos financieros, se distinguen de las demás relaciones con otros proveedores por el control y seguimiento a que son sometidos los deudores, pues bancos cubren la gran mayoría de sus activos con pasivos, o sea, que generalmente el dinero de sus colocaciones proviene de depósitos, cuentas y otros productos financieros de ahorro que presta a sus clientes. Por ende, deben analizar cada vez con más rigor cuál es el riesgo crediticio que se asume antes de otorgar un financiamiento y velar fervientemente por la recuperación del dinero que entrega en forma de crédito porque el impago de los clientes deudores afectaría a terceros, los clientes ahorristas.

2. Deficiencias en el análisis cualitativo de crédito. Estudio y resultados

Dado el fin de esta investigación, que persigue realizar un diagnóstico sobre los aspectos cualitativos que aún no son suficientemente analizados por el BM en sus relaciones crediticias con la empresa estatal, se conformó una lista preliminar de problemas existentes en la actividad crediticia de BM a partir de un tiempo empleado como prácticas de campo en la entidad objeto del estudio. Dichos problemas, su tipología, se agrupan en cuatro grupos distintos:

- Asociados a la debida diligencia. Información sobre el cliente que, por desconocerse, no es utilizada en pos del éxito del proceso de crédito.
- Asociados al análisis del flujo de caja. Proyecciones sobre el nivel de actividad futura del cliente que sirven de base para determinar qué capacidad de pago tendrá el cliente en el futuro.
- Asociados a las garantías. Mecanismos usados para asegurar la recuperación del crédito en caso de incumplimiento de pago del cliente.

- Asociados al seguimiento y control. Acciones que el banco ha de tomar posterior al otorgamiento del financiamiento para que el proceso de crédito siga su curso con normalidad.

Se efectuaron entrevistas a 7 especialistas y 2 directivos de las Direcciones Territoriales y de la Oficina Central de BM para así filtrar la lista preliminar y llegar a una serie de problemas validados en primer lugar por la opinión de los expertos.

Posteriormente a que las hipótesis fueran sometidas a la valoración del personal bancario a través de entrevistas, corresponde el método de análisis de documentos aplicado a 37 expedientes de clientes que adquirieron financiamiento por parte de BM con destino capital de trabajo y que son colocaciones importantes en cuanto fueron tramitadas directamente por la oficina central.

En esta indagación se aplica el método de triangulación de fuentes para demostrar la existencia de cada problema partiendo de las dos técnicas de investigación antes realizadas. Dada la subjetividad a que están sujetos los métodos empleados y las dificultades afrontadas para llevar a cabo este estudio con una muestra más representativa, principalmente debidas al grado de dispersión territorial de las fuentes de información, se utilizó la triangulación de fuentes para conferirle fiabilidad a los resultados del presente estudio.

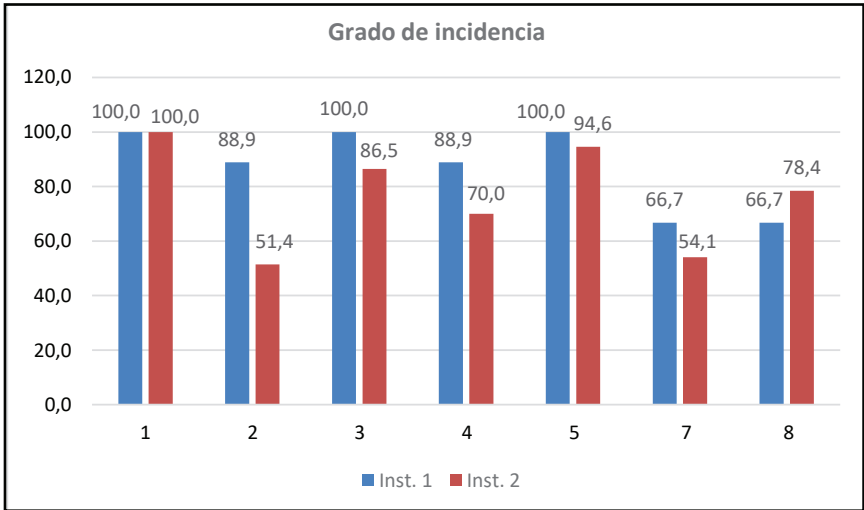
Los problemas validados por la triangulación de fuentes a partir de las dos primeras técnicas, aplicación de cuestionarios a través de entrevistas y del análisis de contenido se muestran en la Tabla 1.

Tabla 1. Problemas validados a partir de la triangulación de fuentes

Fuentes	Problemas
Asociadas a la debida diligencia	1. Para tomar la decisión de financiamiento, se desestima el historial crediticio del cliente
Asociadas al análisis de flujo de caja	2. Los “análisis” del flujo de caja tienen un carácter meramente descriptivo 3. No se argumentan las proyecciones de ingresos y gastos 4. El flujo de caja proyectado no tiene una fundamentación sólida. Las proyecciones no se cumplen en la realidad
Asociadas a las garantías	5. Los financiamientos no están respaldados por garantías efectivas 6. El banco no puede ejecutar como garantías a activos reales
Asociadas al seguimiento y control	7. No se realizan visitas físicas al cliente. 8. Falta de análisis profundo de la información financiera que el banco trimestralmente adquiere del cliente para su seguimiento.

Fuente: Elaboración propia.

En la figura 1 se exponen, en porcentos, el grado de incidencia de cada problema según el instrumento de investigación aplicado, siendo la entrevista el Instrumento 1 y el análisis de contenido el Instrumento 2. Por ejemplo; el 100% de los entrevistados opina que, para otorgar un financiamiento, no se estima el historial crediticio del cliente y, en el 100% de los expedientes examinados se constató la presencia de dicha deficiencia.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 1. Grado de incidencia de cada problema según instrumento de investigación aplicado

3. ¿En qué consisten los problemas identificados?

Problema 1: Para tomar la decisión de financiamiento, se desestima el historial crediticio del cliente

En el proceso de análisis para tomar una decisión de crédito el BM no tiene a su disposición información sobre el historial crediticio del cliente en cuestión. A pesar de que en los procedimientos internos del banco está establecido que “la evaluación del cliente en el cumplimiento de otras deudas bancarias” debe constar en los informes de los analistas al Comité de Crédito para tomar la decisión de financiamiento, lo cierto es que no existe un centro informativo que permita acceder a dicha información y tampoco se le solicita al cliente un reporte sobre su disciplina deudora al momento de este realizar la solicitud de crédito.

Aún más grave es el hecho de que los análisis de crédito tampoco incluyen reseñas sobre la disciplina deudora que el cliente ha mantenido con el BM en el pago de deudas ya liquidadas. O sea, basado en la revisión de los expedien-

tes de financiamiento como parte del análisis de contenido, se puede afirmar categóricamente que; sí se atiende a la responsabilidad que la empresa ha tenido en el pago de las deudas que aún tienen vigentes con la institución bancaria, pero; no se encontrará en los análisis información referente a la disciplina deudora del cliente cuando este ha recibido un crédito y ya ha liquidado en su totalidad al banco.

Así como se debe prestar atención a la disciplina deudora que el cliente ha tenido con el banco tanto en el pasado como en el presente, es importante también conocer sobre el comportamiento de este ante compromisos contraídos con otros acreedores, lo cual permitirá gestionar mejor el riesgo asociado al cliente en cuestión. El BM entrega financiamientos sin tomar en cuenta el historial crediticio del cliente con la propia institución y con otros acreedores, lo cual difiere notablemente de la práctica internacional bancaria.

Problema 2: Los “análisis” del flujo de caja tienen un carácter meramente descriptivo

El flujo de caja es el principal reporte financiero que permite a determinar la capacidad pago futura de un cliente cuando el banco evalúa una decisión de financiamiento.

Definir la estructura del banco (sucursales, direcciones territoriales u Oficina Central) encargada de tramitar la solicitud de un crédito, depende del nivel de exposición a que el banco llegará con el cliente en cuestión. Los expedientes examinados para la concreción de este trabajo, corresponden a créditos aprobados a nivel de la Oficina Central; pues para conceder estos créditos, que son los más riesgosos, deben tenerse en cuenta los análisis elaborados por las sucursales y direcciones territoriales. A través del análisis de contenido se concluyó que, en general, las valoraciones hechas en las direcciones territoriales y sucursales no ofrecen interpretaciones que enriquecen el análisis de crédito, sino que solo describen muy rápidamente el comportamiento de los ingresos y gastos proyectados.

La opinión de la mayoría de los entrevistados, respaldada por el análisis de expedientes indicó que suelen existir marcadas semejanzas entre las valoraciones expuestas a nivel de sucursales y Direcciones Territoriales sobre el flujo de caja, independientemente de si es un análisis de calidad o no. Se toman en cuenta casi los mismos elementos y se redactan los comentarios de manera similar; de modo que ambos puntos de vista no se complementan (un análisis no contempla los aspectos que al otro le faltan).

Si bien es lógico atribuir este problema a una falta de calificación del personal en funciones, es preciso poner de relieve que, a pesar de la importancia que tiene estudiar los flujos de caja del cliente dentro de los procedimientos

de concesión de créditos del banco, el mismo no contempla en su Manual de Instrucciones y Procedimientos ninguna metodología específica o recomendaciones de elementos a tener en cuanto para realizar un correcto análisis de flujo de caja real y del proyectado.

El análisis del flujo es herramienta esencial no solo para conocer la capacidad de pago futura de la empresa, sino para comprobar que el cliente realmente necesita más recursos financieros para solventar su situación.

Problema 3: No se argumentan las proyecciones de ingresos y gastos

El cliente en ningún momento explica sus predicciones de ingresos y gastos, de forma tal que justifique los números reflejados en el flujo de caja proyectado. Se identificó la necesidad de contar con una declaración por parte del cliente sobre sus expectativas de ventas, producción, gastos y otras transacciones en el futuro a corto plazo. Acompañar el flujo de caja proyectado por una fundamentación de los pronósticos, le conferiría más confiabilidad a dicho reporte financiero y facilitaría su análisis. Por ejemplo:

Si se trata de un crédito solicitado para un hotel y el cliente explica brevemente cuáles son las temporadas alta y baja de turistas internacionales y/o nacionales, no se cuestionaría que en determinados meses del flujo de caja proyectado, aumenten considerablemente los ingresos y gastos planificados.

Estas supuestas previsiones explicadas por el cliente tener incorporado, obviamente, el impacto esperado del crédito bancario que estarían solicitando.

Problema 4: El flujo de caja proyectado no tiene una fundamentación sólida. Las proyecciones no se cumplen en la realidad

El flujo de caja proyectado no tiene una fundamentación sólida. Las proyecciones no se cumplen en la realidad.

Los estudios de casos en que se contrastaron los flujos de caja proyectados usados por el banco para el análisis de crédito y los flujos de caja reales de seis meses posteriores al otorgamiento del crédito, permitieron constatar la no correspondencia entre los resultados previstos y los alcanzados. Las razones principales están asociadas a la elaboración del flujo de caja con posturas optimistas extremas por parte del cliente y sin incorporar variables que históricamente hayan sido determinantes para la dinámica financiera de la empresa.

Esta brecha identificada es expresión del débil impacto que tiene el crédito bancario en el crecimiento de las empresas y; de la marcada incertidumbre presente en el proceso de planificación. Gran parte por de esa incertidumbre también puede estar dada por la influencia negativa de factores externos que impregnan inestabilidad en el micro-entorno de la empresa como pueden ser: acción de la competencia, difícil acceso a divisas, procesos burocráticos, ocurrencia de fenómenos ambientales, etc.

Problema 5: Los financiamientos no están respaldados por garantías efectivas

Los financiamientos no están respaldados por garantías efectivas. Casi la totalidad (94.59%) de los casos estudiados fueron aprobados con garantías que no cubren a totalidad el importe del préstamo otorgado y que su efectividad depende de los ingresos futuros que tenga el cliente incluyendo el impacto del financiamiento recibido.

La modalidad que predominantemente se utiliza como respaldo a los créditos de BM a empresas estatales son las cuentas colaterales. Éstas, son cuentas bancarias creadas a nombre del cliente, en las que se va reteniendo un determinado porcentaje de los ingresos diarios que el cliente obtenga en su cuenta corriente. Los fondos inmovilizados se destinan a liquidar la deuda en caso de incumplimiento del prestatario. En la Tabla 2 se presentan las ventajas y desventajas constatadas en la práctica del uso de este tipo de garantías y que inciden en la recuperación del crédito.

Tabla 2. Ventajas y desventajas del uso de cuentas colaterales como garantías

Ventajas	Desventajas
Los montos que se se llegan a acumular permiten mantener la regularidad en los pagos de amortizaciones en caso de que el cliente afronte un problema eventual para liquidarlas	La garantía no existe al momento de otorgar el financiamiento porque depende de los ingresos futuros del cliente
El hecho de que las cuentas colaterales sean habilitadas por el propio BM, permite dar un seguimiento y verificar las garantías periódicamente sin asumir costos de transacción	Es dinero inmovilizado para el cliente, por lo que representa un costo de oportunidad de no invertir más capital en el proceso productivo y con ello la mejoría de la situación del cliente
Es una garantía líquida, fácil de ejecutar	Generalmente no cubren la totalidad del importe del financiamiento

Fuente: Elaboración propia

Problema 6: El banco no puede ejecutar activos reales como garantías

El banco no cuenta con mecanismos legales para hacer efectivas las garantías que son activos reales. El marco regulatorio dispuesto por el Banco Central solo establece los procedimientos para la aceptación y ejecución de garantías prendarias asociadas a créditos otorgados a personas naturales. Tanto la opinión del personal bancario como el resultado de la revisión del marco normativo referente al crédito bancario, apuntan a la existencia de una laguna jurídica que consiste en la ausencia de regulación al uso de las garantías que sean activos no financieros, dentro del marco de las relaciones crediticias banca-empresa estatal.

La carta magna cubana, en el artículo 24, perteneciente al Título II de la Constitución, expresa que “La propiedad socialista de todo el pueblo incluye otros bienes como las infraestructuras de interés general, principales industrias e instalaciones económicas y sociales... estos bienes son inembargables y pueden transmitirse en propiedad solo en casos excepcionales...”

Técnicamente, ejecutar una garantía a un cliente estatal por incumplimiento de sus obligaciones con el banco sería embargar un bien que es propiedad socialista de todo el pueblo. Rellenar ese vacío legal al que se hacía referencia anteriormente constituye un reto para la autoridad reguladora del sistema financiero cubano en tanto acercaría la práctica bancaria doméstica a la práctica internacional y les permitiría a los bancos cubanos gestionar de una manera más efectiva el riesgo crediticio.

Problema 7: No se realizan visitas físicas al cliente

No se realizan visitas físicas al cliente. A raíz de la entrevista a personal bancario se identifican dos causas principales: una actitud pasiva del banco con respecto a buscar alternativas que permitan el contacto presencial con el cliente y déficit de combustible para el traslado hacia los domicilios de los clientes. El seguimiento del riesgo crediticio debe ser una tarea sistemática. La realización de visitas físicas favorece el conocimiento de disímiles aspectos cualitativos del cliente y del estado de los fondos otorgados como pueden ser:

- Estado de ejecución y uso del financiamiento.
- Funcionamiento interno de la empresa.
- Características de los directivos.
- Existencia o no de ilegalidades.
- Situación de la relación del cliente con su entorno cercano, etc.
- Estado de las garantías.

A pesar de que el banco puede apelar a modalidades de gestión de riesgo crediticio, como entrevistas, contactos vía telefónica, correo, por videoconferencias u otra alternativa que ofrezcan las tecnologías de la información, recopilación de información financiera del para análisis de la evolución de su situación económica a partir del otorgamiento del financiamiento; la realización de visitas físicas a la empresa permite constatar de primera mano y de manera directa, qué factores internos o externos pueden incidir negativamente en la recuperación del crédito.

Problema 8: Falta de análisis profundo de la información financiera que el banco trimestralmente adquiere del cliente para su seguimiento

El Banco debe ejercer el control y el seguimiento sistemático de los préstamos otorgados. Además de comprobaciones físicas y documentarias de la uti-

lización de los préstamos y del estado de su garantía, debe analizarse trimestralmente (según procedimientos internos) la situación económico-financiera por la que atraviesa el prestatario. Para el cumplimiento de esta tarea existen funcionarios bancarios encargados de elaborar periódicamente informes que, entre otros aspectos, deben incluir la clasificación de riesgo generada por el SABIC.

Según asegura Tamayo (2023), el banco, como parte de las acciones de seguimiento, recibe trimestralmente los estados financieros y el flujo de caja real de cada cliente para asignar una clasificación de riesgo a cada cliente. Para esta tarea el banco utiliza el SABIC; herramienta automática empleada para identificar, cuantificar y evaluar el riesgo crediticio de cada cliente en cartera de préstamos. A través de un modelo Credit Scoring se asignan calificaciones a cada cliente, atendiendo a variables como la probabilidad de incumplimiento y la calidad de la garantía. Esta herramienta también es utilizada por otros bancos comerciales cubanos.

El problema, en cuestión, consiste en que el 78,38% de los reportes periódicos sólo contienen la clasificación de riesgo automática, con total ausencia de valoraciones emitidas por los analistas de crédito.

A pesar de ser una herramienta muy útil, el sistema automático SABIC tiene grandes limitantes:

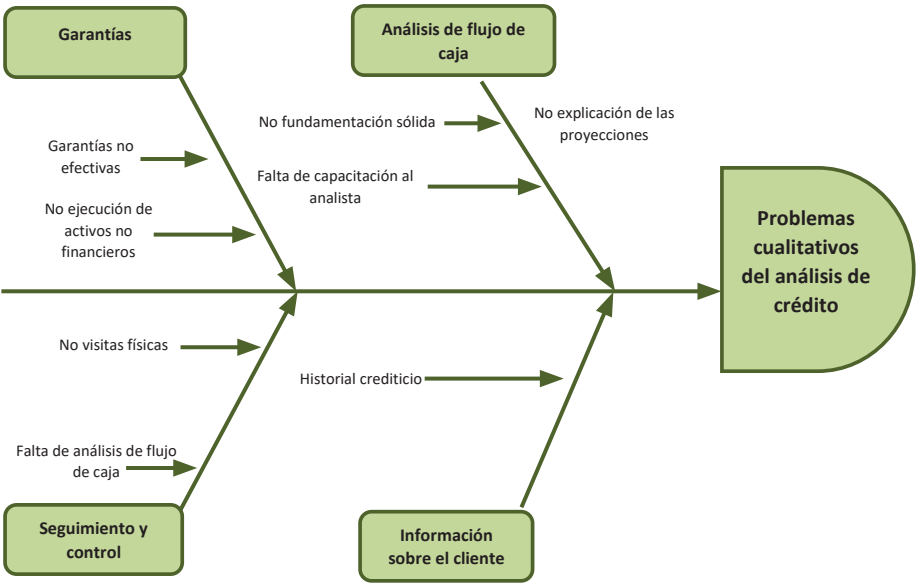
- Para arrojar una clasificación de riesgo, no tiene en cuenta factores cualitativos del cliente ni la capacidad futura de la empresa.
- Cada puntuación de riesgo se emite bajo una serie de parámetros a partir de los cuales se clasifican todos los clientes, independientemente del sector económico donde se desenvuelve la empresa.

Tales limitaciones sugieren que, aunque quizá se pueden obtener a través del SABIC elementos valiosos para el análisis, a dicho programa se le debe asignar un rol complementario en clasificación de riesgo sin vulnerar el raciocinio y el sentido común del analista, que es quien puede detectar los elementos específicos que podrían influir negativamente.

La aplicación de diferentes técnicas de investigación y la triangulación de sus resultados permitieron sistematizar las principales deficiencias en el análisis cualitativo de crédito y que, entre otros aspectos, están marcando las relaciones crediticias entre BM y las empresas estatales. Los mismos son presentados a en la figura 2 en un diagrama de Ishikawa.

Con la identificación de estos problemas cualitativos en el análisis de crédito se completa una sistematización de los problemas de diversa índole que afronta el Banco Metropolitano en sus relaciones crediticias con las empresas, cuya lista está integrada también por los problemas cuantitativos abordados

por Tamayo (2023) y otras deficiencias que según Scull (2020) y Borrás (2020) son la limitada oferta de los productos y servicios, debilidades en la gestión del marketing por parte del banco, baja capacitación del personal bancario y escasa cultura del empresariado sobre temas bancarios.



Fuente: Elaboración propia

Figura 2. Diagrama causa-efecto de los problemas cualitativos en el análisis de crédito

CONCLUSIONES

- Las brechas en las relaciones crediticias BM-empresas estatales, están marcadas por importantes carencias en cada una de las cuatro áreas analizadas; problemas asociados a la información del cliente, al análisis del flujo de caja, a las garantías y al seguimiento y control de los financiamientos.
- Las diferencias observadas entre los flujos de caja proyectados analizados antes de conceder los créditos y los flujos de caja reales posteriores aportados por el cliente al banco para el seguimiento y control, indican que el financiamiento otorgado por el banco no ejerce el impacto esperado en la situación económica-financiera de los clientes.
- Hay una necesidad evidente de capacitación y acompañamiento metodológico al analista, que debe formar parte de una estrategia a mayor escala de perfeccionamiento de la gestión crediticia del BM.
- El examen de los aspectos relacionados a las garantías indican que a pesar de que el banco no afronte graves problemas de morosidad de los clientes,

la calidad de las garantías que generalmente acepta es pobre y carece de protección ante cualquier coyuntura económica adversa que afecte leve o significativamente la capacidad de pago de sus clientes.

- La solución de la mayoría de los problemas validados en la investigación dependen de la propia autogestión del BM o de asumir una postura proactiva en sus relaciones con clientes, instituciones financieras, autoridades reguladoras y otros organismos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asamblea Nacional del Poder Popular. (2021). Conceptualización del Modelo Económico y Social Cubano de Desarrollo Socialista. La Habana. Cuba.
- Borrás, F. (2017). La Función Social de los Bancos Cubanos. Centro de Estudios de la Economía Cubana, Universidad de La Habana, Cuba.
- Borrás, F. (2020). La Banca Comercial Cubana: Propuestas de Desarrollo. La Habana: Félix Varela. Cuba.
- Mayo, J., y Ortiz, N. (2011) Fundamentación teórica sobre el proceso del crédito bancario a usufructuarios de tierras en BANDEC Las Tunas. Observatorio de la Economía Latinoamericana. Universidad de Las Tunas. Cuba.
- Ramos, E. y Borrás, F. (2017). Las relaciones crediticias entre las empresas y la banca comercial en Cuba. La Habana: Revista COFIN Habana.
- Scull, E. (2020). Fortalecimiento de las relaciones crediticias del Bancode Crédito y Comercio con empresas estatales no agropecuarias: Diseño de estrategias a partir de técnicas de prospectiva hacia 2030. Tesis de maestría. BANDEC, La Habana, Cuba.
- Tamayo, Y. (2023). El impacto del crédito del Banco Metropolitano en el resultado económico de las empresas: insuficiencias y propuestas de mejoras.

CONFLICTO DE INTERESES

El autor declara originalidad de la presente investigación y ausencia de plagios en la misma. Además, asegura que existe ausencia de conflicto de intereses en este artículo, por lo que se exime a la Revista Ekotemas de cualquier reclamación al respecto.