



Abriendo camino en Cuba: entrevista con David Seleski del Banco Stonegate - Español

Mayo 18, 2016



ANNUAL REPORT

ECONOMIC RESEARCH

BANKING & FINANCE

REGIONAL ECONOMICS

COMM/ECON DEV

INSIDE THE FED

DEPARTMENTS

Financial Tips
Podcast
Quizzes
Staff & Credits

Subscribe to e-mail updates



Nota del Editor: Este artículo también está disponible en [Inglés](#) y [Portugués](#).

A medida que las relaciones diplomáticas entre Estados Unidos y Cuba se van descongelando, poco a poco comienza a surgir una relación económica. Ya se iniciaron los vuelos turísticos a la isla y los cruceros han comenzado a hacer sus travesías de 90 millas hacia La Habana. Así también, ha comenzado a nacer una relación bancaria con el Banco Stonegate, con sede en Pompano Beach, Florida, y éste se ha convertido en el primer banco estadounidense autorizado para realizar negocios con Cuba. Karen Gilmore, ejecutiva regional de la Sucursal de Miami de la Fed de Atlanta, conversó recientemente con David Seleski, presidente y CEO del Stonegate, sobre cómo su banco logró tal distinción.

Karen Gilmore: *El Banco Stonegate es el primer banco estadounidense autorizado para hacer negocios con Cuba. ¿Podría decirnos cómo el banco emprendió ese camino?*

David Seleski: Inicialmente, bancarizábamos a una compañía que proveía artículos agrícolas a Cuba y lo veníamos haciendo desde 2011. Yo había estado por allá algunas veces para ver a ese cliente, generalmente por cuestiones de debida diligencia (due diligence). Había un banco de Nueva York que originalmente bancarizaba a la sección de intereses cubanos, y se retiró por completo del negocio con la embajada. La sección de intereses cubanos se quedó sin servicios bancarios por un periodo de 15 meses; tuvieron que trabajar solo con dinero en efectivo. Eso realmente causó mucha tensión, tanto para la emisión de las visas como para las visitas de los cubano-americanos a sus familiares.

Un día, mi cliente estaba almorzando con el subsecretario de asuntos cubanos. Ellos estaban teniendo problemas para encontrar un banco, y entonces dijeron: "Bueno, ¿qué tal el Stonegate?" Entonces, tomaron el teléfono y me llamaron. Al principio, yo estaba muy escéptico, pero después de conocer a los funcionarios del gobierno de Cuba y hacer nuestra debida diligencia, decidimos dar un paso adelante y en seguida ya estábamos bancarizando a la embajada [de Cuba]. Lo siguiente fue comenzar a explorar otras oportunidades, y una cosa llevó a la otra. No fue parte de nuestro plan estratégico, por decirlo así.

Gilmore: *¿Cómo diría usted que fue la recepción de este nuevo acuerdo comercial para sus actuales clientes, su directorio y la comunidad?*

Seleski: Perdimos algunos clientes en el Condado de Dade pero ganamos otros que apoyaban nuestra posición, es decir, fue uno por otro. Pero sí tuvimos algunas protestas leves, afuera de una de nuestras sucursales, de 8 o 9 personas durante algunas semanas, pero aparte de eso, en general, la comunidad nos ha brindado su apoyo. Incluso las personas que no necesariamente están de acuerdo con lo que estamos haciendo, creo que respetan el hecho de que hayamos aprovechado la oportunidad ya que "esto es algo en lo que creemos." Algunas veces, uno tiene que tomar una posición y pienso que (aunque) algunas personas no están de acuerdo con lo que hicimos, ellos respetan el hecho de que dimos un paso adelante e intentamos conseguir algo.

En un inicio, las relaciones diplomáticas estaban supeditadas al hecho de tener un banco y poder abrir la embajada. Eso afectaba realmente el reencuentro de familias, el envío de remesas, y todo lo que ocurría, y que era definitivamente vital para la población cubana. Para nosotros, inicialmente no fue una decisión de negocios, fue más bien una decisión ética y moral el hacer lo que hicimos.



Stonegate Bank's Pompano Beach, FL location

Gilmore: *Por otro lado, ustedes tenían que lidiar con temas legales y normativos ya que ustedes son un banco regulado. ¿Cuán difícil es ese proceso?*

Seleski: Pienso que gran parte de eso es la comunicación con los reguladores. Al principio, creo que se quedaron pensando sobre el por qué yo estaba haciendo eso, pero también creo que mucho tuvo que ver el hecho de comunicarnos con ellos en cada paso, en todo lo que hacíamos. Los reguladores fueron muy útiles al asegurarnos que estábamos cumpliendo todas las políticas y procedimientos ya que, seamos realistas, estamos en Florida del Sur. Nunca antes habíamos bancarizado una embajada, no trabajábamos a nivel internacional, y de un momento a otro, ya teníamos una cuenta corresponsal en un banco cubano. Por eso, considero que en esto mucho tiene que ver la comunicación y la confianza que tenemos en ellos como socios, que nos ayudan a abrirnos paso, garantizándonos que estamos haciendo las cosas correctamente. Creo que tanto la Oficina de Regulación Financiera (OFR) como la Corporación Federal de Seguro de Depósitos (FDIC) han cumplido ese papel.

Gilmore: *Estando próximos a cumplir un año y medio desde que las autoridades estadounidenses aprobaron el inicio de las relaciones bancarias con Cuba, ¿cuáles cree usted que han sido los mayores obstáculos que el banco ha tenido que vencer?*

Seleski: Creo que el principal obstáculo es, simplemente, que uno se ve atrapado en medio de la política entre dos países. Se emiten nuevas órdenes ejecutivas, licencias generales, y gran parte de ello está dirigida hacia el sector bancario. Entonces, se arma un esquema básicamente para averiguar, por ejemplo, cómo mover dinero entre Estados Unidos y Cuba, y luego, de repente, llega una nueva orden ejecutiva y uno prácticamente tiene que comenzar todo de nuevo. Yo diría que es una situación muy cambiante y hay que obtener aprobación de ambas partes para cualquier cosa que se haga. Eso lleva mucho tiempo, es un proceso más lento. Sin embargo, creo que todos se están moviendo en la dirección correcta.

Gilmore: *Debe ser fascinante estar a la vanguardia en todo esto.*

Seleski: Fascinante y frustrante.

Gilmore: *¿Usted cree que otros bancos estadounidenses seguirán los pasos del Stonegate dentro de poco?*

Seleski: Eso esperaría. Creemos que habrá oportunidades y confiamos que se levantará el embargo. Los cubanos se identifican más con la gente de Estados Unidos que con los de México, Puerto Rico, España o de cualquier otro lugar. Creo que lo que va a pasar es que, una vez que se levante el embargo, los lazos comerciales entre los dos países van a ser mucho más amplios que lo que la gente cree. A medida que otros bancos también participen, existirán más oportunidades para hacer dinero y servir a sus clientes. Además, creo que cuánto más compañías estadounidenses se involucren y hagan negocios con Cuba, podrán ejercer mayor presión sobre las instituciones financieras para que los apoyen. Solo el tiempo lo dirá y creo que más gente participará con el correr del tiempo.

Gilmore: *Al haber iniciado este proceso, ustedes probablemente han despejado muchos de los principales obstáculos para otros bancos estadounidenses. ¿Cree usted que ahora el camino será más fácil para ellos?*

Seleski: Por supuesto, sin duda alguna. Realmente somos el conejillo de indias. Probablemente, algunos solo estaban esperando vernos actuar y saber si lo lográbamos sin mayores problemas antes de que ellos se lancen al ruedo también. Sinceramente, no los culpo, en algunos casos, eso es lógico. Hasta el momento, esto ha sido muy gratificante y no hemos tenido ningún inconveniente. Estoy convencido de que estamos abriendo camino o dejando una hoja de ruta para que otros la sigan. En algún momento será necesario que más bancos estadounidenses también se involucren.

Gilmore: *Si tuviera que señalar tres de los logros más importantes desde que se convirtieron en el primer banco estadounidense autorizado a mantener negocios con Cuba, ¿cuáles serían estos?*



David Seleski

Seleski: El primero sería simplemente el hecho de dar el primer paso. Nosotros no sabíamos cómo lo recibirían. Tuvimos que poner seguridad adicional en nuestras sucursales del Condado de Dade porque no sabíamos cómo iba a ser la reacción. Siempre me causa gracia recordar cómo le dije a mi equipo gerencial senior que estábamos haciendo esto, y todos ellos respondían: "Oh, claro, por supuesto, me parece muy bien," pero en el fondo yo pensaba [creo que] están actualizando sus currículos. Simplemente, no sabíamos qué sucedería.

Eso fue lo primero: solo ese primer sentimiento de desasosiego y el no poder dormir un par de noches pensando, ¿qué reacción tendrá [el público en general]? Hace cinco o diez años, creo que la reacción hubiera sido totalmente diferente.

En segundo lugar, el reto ha sido más que enfrentar la permanencia del embargo, la imposibilidad de los cubanos para realizar a plenitud operaciones con el dólar y el tener que mantener una relación con un banco estadounidense. El reto más grande es únicamente descubrir cómo hacer para que el dinero se mueva de un país a otro. Aunque no lo crean, es tan simple como eso, además de cumplir con todo y hacer que todos se sientan cómodos. Tal vez ese sea el segundo obstáculo y probablemente el logro más grande.

Y creo que el tercer logro de hecho fue hacer que mi personal y mis miembros del directorio participen. Ahora, ellos están muy entusiasmados con esto. Los llevamos para allá; han visto como la gente en Cuba aprecia lo que estamos haciendo, y espero que estemos ayudando en este proceso. En realidad, el objetivo es conseguir libertad económica para los cubanos. Hay medio millón de personas que ahora trabajan en negocios independientes y sentimos que estamos apoyando esta causa.

Y creo que, hasta cierto punto, muchos de los empleados están orgullosos por el hecho de haber ayudado a que ellos avancen. Creo que esos son los tres logros más importantes que hemos conseguido.

Gilmore: *Por el contrario, si usted tuviera que señalar tres de los puntos más difíciles para que la relación entre los bancos de Cuba y Estados Unidos pase al siguiente nivel, ¿cuáles cree que serían?*

Seleski: Ahora mismo, el principal problema es conseguir transferir dinero de un país a otro. Ayer tuve una entrevista con *Tampa Tribune* acerca de transferencias que aún están trabadas en los principales bancos, y creo que esto va a continuar así, en realidad, cuantas más órdenes ejecutivas se emitan, más confuso se pone, porque ahora no hay un permiso específico para cada transferencia. Lo que sucede es que eso crea mucha incertidumbre al no saber si esta es una actividad permitida o no. Tenemos una oficina encargada de Cuba que maneja eso. Ellos saben, pero otros bancos, si solo hacen una o dos transferencias al mes o algo así, no lo sabrán.

Entonces cuando ellos ven a Cuba, se crea realmente una mayor interrupción en el proceso. Creo que, obviamente, lo más importante es que se levante el embargo, y se permita que los bancos cubanos tengan una relación de correspondencia en Estados Unidos. Pienso que es crucial que ese dinero pueda ser transferido de un país a otro, y ese debe ser el siguiente paso en el aspecto financiero. También creo que conseguir las facilidades para que los turistas estadounidenses puedan utilizar sus tarjetas de crédito en Cuba [es clave]. Por el lado de Cuba, lo más importante es tener más puntos de venta, eso es algo que están considerando.

Gilmore: *Ahora que ustedes están a la vanguardia y han sido los primeros en llegar, si mira en retrospectiva y sabiendo lo que sabe ahora, ¿hubiera hecho lo mismo?*

Seleski: Sí, creo que sí. Hemos sido un banco con mucho éxito, y al parecer en los últimos 18 meses hemos sido definidos por Cuba. Y hoy, anunciamos una adquisición, fue algo bueno – nunca antes se había conseguido algo de Cuba. Es decir, estamos muy orgullosos de lo que hemos hecho, pero espero que nunca se pierda de vista que servimos a nuestras comunidades y que todavía somos una comunidad bancaria que sigue creciendo y ayudando a las economías de nuestras comunidades y a nuestros clientes, sus negocios, y todo lo demás. Probablemente, eso es lo único que de algún modo se pierde de vista.

Pero estamos muy orgullosos de lo que hacemos, y ¿sabe por qué? Porque esperamos tener un impacto, pequeño, muy pequeño, sobre 11 millones de personas. Y ¿cuántas veces en la vida uno tiene la oportunidad de hacer que eso suceda, siendo una compañía, organización o persona?

Siento que realmente hemos marcado la diferencia. Creo que vamos a seguir avanzando todo lo posible, a nivel político, y veremos hasta dónde podemos llegar.



Karen Gilmore

Ejecutivo regional de la Fed de Atlanta, Miami Branch