

PSFyS. Tema 05 SERVICIOS BANCARIOS

1) LOS SERVICIOS Y SUS CARACTERISTICAS.

Los bancos y sus oficinas, de ser meros intermediarios financieros, han ido transformándose, y continúan haciéndolo, hacia entidades de servicios complejos, sin abandonar su papel tradicional, claro está.

Seguramente esto es así porque los clientes también son complejos en sus necesidades. Al contratar una cuenta corriente, u otro producto, no pretenden el producto simple sino la multitud de servicios que ligados a ella sirven para satisfacer sus necesidades.

Aunque algunos de los servicios que se prestan son gratuitos, cada vez son mas los que no lo son. Una parte sustancial de los resultados de las entidades son comisiones por los servicios prestados asociados a las operaciones de activo y pasivo; y otros incluso totalmente desligados de su función de intermediario del dinero.

El precio de los servicios es libre; no hay topes legales sobre comisiones máximas. No obstante, el Servicio de Reclamaciones del BE, en algunos casos, ha entendido como mala práctica bancaria la aplicación de comisiones que ha considerado "abusivas".

El Banco de España obliga a informar al cliente antes de prestar el servicio. Además las entidades deben comunicar al BE las comisiones máximas que están aplicando. En la Web del BE (<http://www.bde.es/tipos/comisiones.htm>) están las tarifas máximas que cada banco informa por imperativo legal

Los servicios financieros tienen características sobre las que es conveniente hacer alguna reflexión:

- * Son heterogéneos. Muy diversos y diferenciados incluso los similares. Frecuentemente, el mismo producto no es idéntico en todas las entidades, cada una de ellas, agrega o resta matices que suelen darle personalidad.

- * Como son intangibles, poco materializables, no representables en cosas, el usuario no sabe bien lo que adquiere hasta que lo prueba.
- * Aunque muchos de ellos concitan una relación directa y personal entre un empleado y el cliente, poco a poco los usos bancarios y el estilo Internet están despersonalizando los servicios.

Además como cualquier otro tipo de servicios:

- * No son acumulables, no se pueden almacenar para consumir mas de ellos posteriormente.
- * Son derechos de uso pero no se adquiere la propiedad del bien.
- * Se consumen y se producen en el mismo acto.
- * No se pueden patentar aunque sean originales y novedosos. Los bancos están avocados a competir con otros que les copien la idea, eso si, pueden ponerle marca y nombre registrado.

2) GIROS Y TRANSFERENCIAS.

LAS TRANSFERENCIAS

son operaciones que consisten en la movilización de fondos de una cuenta a otra, en el mismo banco o en otro, de la misma localidad o de otra. Es imprescindible que el cliente-ordenante tenga saldo suficiente en cuenta y que el beneficiario sea también titular de una cuenta corriente bancaria, en ese u otro banco.

Cuando la transferencia se produce entre titulares con cuentas en la misma entidad se dice que es *transferencia interna*.

Cuando la transferencia es de una cuenta a otra del mismo titular, en la misma entidad se dice que es un *traspaso*.

Se llama *transferencia indirecta* si tiene que intervenir un tercer banco porque las entidades del ordenante y beneficiario no tienen mecanismos de compensación¹ de sus cuentas.

Cuando las entidades del ordenante y el beneficiario son distintas, lo habitual es que entre el cargo en cuenta al primero y el abono en la cuenta del receptor transcurran un par de días, no mas.

Las transferencias dentro de la Unión Europea están sometidas al la ley 9/1999 y otras normas. En este caso el plazo de transferencia no podrá ser superior a 5 días hábiles.

¹ Acuerdos entre bancos para liquidarse los saldos de las operaciones globales que los clientes les ordenan transferir; en tiempo y condiciones convenidas.

Las transferencias se han convertido en operaciones muy habituales por la facilidad que comporta poder realizarlas a través de cajeros, del servicio de banca telefónica y sobre todo, de la banca electrónica, la banca por Internet, cada vez más extendida.

Las *cámaras de compensación interbancarias* acumulan todos los créditos y deudas que las entidades de crédito tienen unos sobre otros y, periódicamente, liquidan los saldos resultantes, operaciones que actualmente también se realizan electrónicamente, sin traslado físico de dinero.

Hoy en día prácticamente todas las transferencias interiores se cursan por el Sistema Nacional de Compensación Electrónica (SNCE), que conecta telemáticamente todos los bancos españoles.

EI SNCE

Fue creado en 1990 y su gestión inicialmente fue encomendada al BE pero en una reforma posterior, se traspasó sus funciones a la Sociedad Española de Sistemas de Pago, Iberpay, que es una empresa privada cuyos accionistas son las propias entidades de crédito que participan en el sistema. No obstante el BE se reserva el poder normativo y la vigilancia y control que aseguren su correcto funcionamiento. Las liquidaciones se hacen en el BE, aunque hay excepciones: los cheques por encima de 50.000€ se liquidan en el SLBE.

El Servicio de Liquidación del Banco de España (SLBE), desarrollado y controlado por el BE, es el sistema a través del cual las entidades financieras gestionan sus cuentas con éste. Además sirve para liquidar y compensar transacciones de mercados secundarios, tarjetas, y otros, también liquida transferencias transfronterizas conectando con el TARGET.

El sistema TARGET funciona en euros y sirve para compensar cobros/pagos intraeuropeos con valor el mismo día.

El Sistema TARGET

(Trans-European Automated Real-time Gross settlement Express Transfer System)

Es el sistema de grandes pagos nominados en euros del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC). Está basado en la interconexión de los sistemas de pago de cada país, actúa de forma que los pagos son liquidados individualmente y sin compensación previa, y con firmeza inmediata una vez que han sido liquidados.

Para ello es necesario que la entidad pagadora cuente con saldo previo en su cuenta con el banco central correspondiente, o bien que éste último le otorgue el crédito necesario, debidamente respaldado por las garantías correspondientes.

Todas las operaciones de política monetaria realizadas por los bancos centrales de los países integrados en la Unión Económica y Monetaria (UEM) se canalizan a través de TARGET.

También pueden conectarse los bancos de la UE no integrados en el euro. El sistema está abierto a cualquier tipo de pago nominado en euros, ya sea relacionado con los mercados monetarios o con operaciones comerciales, incluyendo también la parte en euros de las operaciones de divisas.

Para la correcta identificación es fundamental detallar el (CCC) código cuenta cliente de 20 números o el (IBAN) código internacional europeo de cuenta bancarias.

(IBAN - International Bank Account Number)

Es el número de identificación internacional para las cuentas bancarias, normalizado por el Comité Europeo de Normalización Básica y su finalidad es la de facilitar las operaciones internacionales garantizando

la exactitud de los datos y agilizando las transacciones. Todas las entidades financieras están obligadas a aceptar el IBAN en las operaciones de sus cliente
Consta de un máximo de 34 caracteres alfanuméricos.
Los dos primeros son de carácter alfabético e identifican el país. (ES para España)
Los dos siguientes son dígitos de control y son el elemento de validación de la totalidad del IBAN.
Los restantes son el número de cuenta, que en la mayoría de los casos identifica además la entidad y la oficina. Para España son los 20 dígitos CCC.

LAS ÓRDENES DE ABONO

Son entregas de efectivo que hace un ordenante personado en la entidad del beneficiario, por ejemplo los pagos de impuestos o recibos de suministros que se hacen en entidades colaboradoras. De esta forma el pagador no incurre en ningún gasto. A veces se usan para evitar el coste de la transferencia.

EL GIRO

Es una solicitud de pago nominativa que se hace a cualquier entidad bancaria. El ordenante puede hacerlo con cargo contra su c/c, o no. No hace falta que el ordenante del giro sea cliente del Banco, solo es imprescindible aportar los fondos en efectivo e indicar nombre y dirección del beneficiario para notificárselo (o no). El pagador en destino puede ser otra sucursal u otro banco.

Es obligado que el beneficiario se identifique ante el banco pagador. Hoy todo el mundo tiene cuentas abiertas en los bancos y por eso los giros están en desuso, porque están siendo sustituidos por transferencias que no necesitan la identificación.

3) DOMICILIACIÓN DE PAGOS Y COBROS.

Las domiciliaciones, en general, son acuerdos entre la entidad y el cliente por la que ésta siguiendo sus instrucciones atenderá cobros y los pagos a la presentación de recibos u otros documentos.

En cuanto a las fechas de valor, nos remitimos a la Circular 8/1990 del BE que ya tratamos en el tema 03 (pág. 49).

3.1. DOMICILIACION DE PAGOS:

La **DOMICILIACIÓN BANCARIA** se establece con un impreso del banco o de un tercero, una “orden de domiciliación”, o bien con cualquier escrito que haga el propio cliente. Todos los escritos mencionados tienen en común que es una petición dirigida a su entidad, firmada por el titular de la c/c bancaria, donde hace constar su propia identificación (CCC) y la identificación de su acreedor, explicitando su voluntad de pago y la clase de pago.

La orden puede ser genérica, de forma que sea valida para sucesivos pagos periódicos al mismo acreedor; o bien puntual, puede tratarse de un único pago. Y si se repite periódicamente, puede ser de cuantía variable o fija.

Se hace por duplicado, un ejemplar para el acreedor y otra para el banco pagador.

La **DOMICILIACIÓN CAMBIARIA** (no confundir con domiciliación bancaria) se refiere a la existencia de efectos (letras, pagarés, recibos, etc.) donde consta explícitamente que el pago se efectuará en una cuenta de una entidad bancaria identificada por su CCC. Se dice entonces que el efecto está domiciliado.

Antes de la reforma de la ley cambiaria, en 1995, se exigía la movilización física de los efectos desde el banco tomador a la oficina de la entidad donde estuviera el pago domiciliado y una vez pagada se expedía al librado. Hoy no es necesaria su presentación documental y el proceso discurre mediante procedimientos informáticos, las ordenes y documentos se transmiten telemáticamente.

Los bancos compensan los créditos y débitos de las operaciones a través del Servicio de Liquidación del Banco de España (SLBE) como sistema de grandes pagos en euros, que es el componente español del sistema europeo TARGET y es propiedad del Banco de España, que lo diseña, gestiona, regula y supervisa.

Este sistema liquida una gran diversidad de operaciones, incluyendo la liquidación de otros sistemas de pago.

Además hay un segundo sistema que ya comentamos, el SNCE². Éste es de propiedad privada, cuenta con una estructura propia y se apoya en una Comisión Asesora integrada por sus participantes.

3.2. DOMICILIACIÓN DE COBROS:

Un caso especialmente relevante es la domiciliación del cobro de nominas y pensiones. Hoy está muy extendido y constituye una pieza fundamental del negocio bancario porque se ha demostrado que la combinación de domiciliación de recibos mas cobro de nómina es un poderoso instrumento de fidelización del cliente.

La empresa pagadora de la nómina suele realizar la orden de abono mediante la transmisión de sus ficheros por banca electrónica con lo que ahorra la tarea administrativa de confección y entrega de los recibos de salarios a cada uno de sus empleados.

Los empleados que domiciliaron sus nóminas también suelen beneficiarse de tratamientos preferentes por sus bancos, como facilidades en los préstamos, anticipos, seguros, etc.

4) CHEQUES BANCARIOS.

Son emitidos (librados) por una entidad bancaria, necesariamente a petición de un cliente, con cargo en cta. inmediato de su nominal mas una comisión. En el cheque firman los apoderados de la entidad como libradores y la misma entidad hace de librado, el que paga a su presentación. Es obligatoriamente nominativo, figura allí escrito el nombre del beneficiario.

² El antiguo Sistema de Compensación en Cámara Única está integrado en el SNCE desde 2004.

Con el cheque bancario se pretende dar seguridad en los pagos de cierta cuantía, como transacciones inmobiliarias.

El formato está normalizado, permite su rápida y clara identificación, se explicita allí el término cheque bancario.

Los CHEQUES DE GASOLINA están hoy prácticamente en desuso. Son cheques librados por la entidad bancaria a petición de sus clientes y tienen como fin servir como medio de pago en gasolineras.

5) EFECTOS EN GESTION DE COBRO.

Hablamos de efectos y de cualquier otro documento que sin estar bajo la cobertura de la Ley Cambiaria son girados sustituyendo a los primeros. Hoy los bancos gestionan al cobro, además de letras, cheques y pagarés, recibos e incluso facturas, aunque ya hemos visto en el tema anterior que éstos dos últimos sin fuerza cambiaria.

En gestión de cobro, el banco no anticipa sino que realiza el servicio de cobro (y otros servicios adyacentes) de cualquier documento a cambio de una comisión. Si resultara impagado tiene una comisión suplementaria.

Todo ese *papel* puede estar domiciliado o no estarlo, si hay que domiciliar o avisar del vencimiento, se paga. Cualquier incidencia origina pagos adicionales, por ejemplo la renovación del plazo, o cualquier cambio en el documento inicial.

El papel se clasifica y agrupa en *remesas* mas o menos homogéneas. Las remesas pueden tratarse físicamente, a la antigua, o bien enviarse a la entidad en un disco soporte. Cada vez es mas habitual el envío de datos a través de banca electrónica.

La gestión de cobro de efectos es un servicio con IVA, sujeto al IVA y no están exentos.

6) EL CONFIRMING:

Es un servicio ofrecido directamente por las entidades bancarias, a veces por divisiones especializadas, para la gestión de los pagos de empresas a proveedores nacionales, ofreciéndoles a estos la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento.

Día a día, este tipo de servicio va ganando implantación entre medianas y grandes empresas de reconocida solvencia, y permite la *externalización* de muchas gestiones financieras y administrativas.

El servicio bancario consiste en ofrecer a la empresa confirmadora la gestión de sus pagos a proveedores, y su papeleo administrativo, a través del banco. Incluso, si ésta quiere, la financiación del pago. También, como dije al principio, ofrece financiación del cobro al proveedor.

La empresa contrata los servicios del Banco, una entidad de confirming, y a partir de este momento los hechos pueden tener esta secuencia:

1º) La empresa hace pedidos y sus proveedores los recepcionan y los aceptan enviando facturas proforma u otros medios.

2º) La empresa comunica al Banco los datos relativos a las relaciones anteriores y da orden de pago al Banco a favor de los proveedores, en fecha concreta y a la presentación de los justificantes de envío y factura, naturalmente.

Generalmente no se opera de factura en factura sino que se envía una remesa de órdenes de pago.

3º) El Banco notifica al proveedor (o proveedores) que tiene orden de pago a su favor para tal fecha, irrevocable normalmente, que su factura proforma está confirmada y que por tanto si lo desea puede incluso anticipar su cobro, simplemente comunicándoselo, como si se tratara de un descuento de efectos pero mas sencillo todavía.

El Banco ofrece aquí dos modalidades, con o *sin recurso*.

Sin recurso implica que el banco financia y aunque hubiese impagado por insuficiencia de fondos en la cuenta de la empresa, no se revuelve contra el proveedor y asume el riesgo.

4º) El proveedor cumple en los plazos previstos y envía la mercancía a la empresa, y al Banco toda la documentación que lo acredita.

5º) El Banco tras recibir la documentación anterior paga con cargo a la cuenta de la empresa, o bien se resarce si hubiera anticipado el importe. En caso de impago de la empresa, por carecer ésta de fondos, el proveedor también cobraría, si se hubiera pactado la modalidad sin recurso.

El confirming permite a la empresa liberarse de muchas gestiones. Es la entidad, y no la empresa, la que emite cheques, pagarés, recibos, etc. por cuenta de la empresa, sin perder por ello la iniciativa de pago.

La empresa con el servicio de gestión de pago a sus proveedores consigue muchas **ventajas**:

- Mejora su imagen ante nuevos proveedores que no desconfían al ver sus pagos respaldados por un banco.
- La empresa evita muchos costes bancarios de emisión de letras, pagarés y cheques...
- Evita la manipulación administrativa en la oficina, las gestiones de todo tipo, el seguimiento de distintas cuentas corrientes, la conciliación de los cargos de letras, pagarés o cheques... llamadas telefónicas de proveedores.
- Es un servicio barato, el Banco cobra poco o nada a la empresa porque lo que mas le interesa es anticipar el pago a la multitud de proveedores de la empresa, incrementando así su volumen de negocio y crédito.

El confirming es atractivo para empresas que reúnan algunas de estas características:

- Empresas que tengan muy diversificados a sus proveedores (diferentes)
- Las que tengan un sistema de pagos complejo por la naturaleza de sus actividades.
- Las que deseen alargar el plazo de pago a proveedores, para mejorar sus condiciones de compra o bien porque sus proveedores le exigen operaciones al contado

Los proveedores también se benefician:

- porque con este modo de operar sustituye el giro de efectos tradicional, todo el papeleo, sus costes y sus riesgos.
- Porque pueden cobrar sus facturas al contado, previo descuento de los gastos financieros, eliminando completamente el riesgo de impago.
- Porque obtienen la concesión de una línea de crédito sin límite y sin consumir su propio crédito.
- Porque evitan el pago de timbres, impuestos y comisiones al gestionar los cobros a través de recibos, transferencias u otros

Con todo, también se pueden citar **inconvenientes** en algún caso:

Los clientes del confirming concentran sus actividades en una entidad y esto puede restarles capacidad de maniobra, les hace depender demasiado de una sola entidad. Algunos pueden pensar que es preferible trabajar con varias entidades y negociar en cada caso o en cada momento las soluciones más convenientes.

Este mismo argumento, el de la concentración del riesgo, también es válido aplicándolo a la entidad bancaria que hace el confirming. Los bancos prefieren diversificar riesgos. Desde el punto de vista de los proveedores también puede haber algún caso que prefiera su propio sistema de cobro y no perder la iniciativa, con el confirming de sus clientes van obligados.

7) SERVICIOS DE INTERMEDIACIÓN EN VALORES MOBILIARIOS

Las acciones hasta hace pocos años estaban representadas por títulos físicos. Los *cupones* de la renta fija se arrancaban físicamente para su presentación al cobro. La informática lo ha trastocado todo, hoy va siendo común el sistema de representación mediante anotaciones en cuenta (obligado en valores cotizados en Bolsa) que permite agilizar y mejorar la seguridad de las transacciones.

No obstante, el servicio de custodia de valores sigue siendo necesario, porque las entidades bancarias no solo custodian sino que gestionan o intervienen en todas las operaciones que comportan, cobro de dividendos, compras, ventas, etc., actuando directamente o bien, haciendo de intermediarios entre los clientes y los agentes destacados en los mercados de valores. Esos agentes son, como veremos más adelante, las Sociedades de Bolsa y las Agencias de Valores.

Algunos bancos pueden operar directamente. Otros no pueden hacerlo por no ser miembros de las Bolsas.

En este último caso, las entidades bancarias suelen disponer de sus propios intermediarios autorizados.

Para el cliente es una ventaja tratar con el banco, mucho más asequible físicamente. El inconveniente es que paga doble; al banco la comisión por su mediación y a la Agencia de Valores el corretaje que le corresponde por su labor en la Bolsa.

Las comisiones y gastos repercutibles que cobran por estos servicios están sujetos al control y supervisión del Banco de España y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

El servicio comienza con la información sobre características y rentabilidad, siguen con el asesoramiento sobre la conveniencia de invertir en tal o cual valor. Tramitan las órdenes de compra y venta, gestionan el cobro de dividendos, informan sobre ofertas, posibles ampliaciones, citas a las Juntas y temario de estas, etc. Periódicamente mandan a sus clientes información de su *cartera*.

Los bancos también patrocinan fondos de inversión desempeñando el papel de depositarios de los mismos.

Ampliaremos todos estos contenidos en el tema correspondiente, más adelante

8) CAJEROS AUTOMÁTICOS Y BUZÓN PERMANENTE.

Los **CAJEROS AUTOMÁTICOS** en España están agrupados en tres grandes redes y las entidades bancarias se asocian a ellas como si se tratara de franquicias. Emiten tarjetas a sus clientes de débito y crédito (lo veremos en la próxima lección) que permiten múltiples transacciones.

La principal virtud es la actuación de cajero permanente, dispensador de efectivo (solo billetes), también permite consultas a las cuentas sobre movimientos y saldos, traspasos entre cuentas, compra de tickets, etc. Para la entidad significa reducción de costes y para el cliente ampliación de servicios a 24 horas.

El **BUZÓN PERMANENTE** permite a tiendas y comercios ingresar fuera del horario comercial su Caja diaria reduciendo el riesgo de acumulación de efectivo.

En algún lugar de la fachada de la entidad, se abre una trampilla con la llave de que dispone el cliente y se introduce el dinero y un extracto-recuento del efectivo que se deposita con la *orden de abono* en cuenta

9) BANCA TELEFONICA Y BANCA ELECTRÓNICA

LA **BANCA POR TELÉFONO** pretendía en principio realizar servicios de información 24 horas y no movimientos de fondos, pero fue aumentando sus servicios y hoy se han ampliado mucho abarcando un amplio abanico de operaciones, incluso transferencias. Naturalmente en el diseño se ha tenido muy en cuenta la seguridad, a tal fin, previamente, se establece un protocolo de preguntas y claves para identificar al titular. En la medida que se va desarrollando la banca por Internet, la banca telefónica pierde mercado.

LA **BANCA ELECTRÓNICA** se desarrolla por Internet y tiene mayor potencial de crecimiento que el teléfono, augurando una nueva era. Está hoy bastante implantada entre empresas, entre particulares menos, no todo el mundo tiene Internet y confianza para manejarse. Se constata que su penetración es mucho mas rápida en las grandes urbes. La seguridad se consigue tecleando sucesivas claves de identificación. Las entidades editan, para los clientes usuarios, una tarjeta que en el reverso lleva una matriz de números clave de dos dígitos ordenados en filas y columnas. Dicha tarjeta es personal, distinta para cada cliente.

Por Internet prácticamente pueden realizarse todo tipo de operaciones. No es posible la disposición de efectivo, única limitación, pero la combinación con una tupida red de adecuados cajeros, a buen seguro, son los ejes de la nueva banca y el fin de las oficinas convencionales.

Las entidades ofrecen el servicio totalmente gratuito porque agiliza y normaliza (uniformiza) los contactos con los clientes de modo que ahorra oficina bancaria e incluso personal de atención.

Es ventajoso también para los clientes que tienen que desplazarse penosamente, con coste de tiempo y coste de transporte, incluso personal. El acceso por Internet les permite resolver sus transacciones desde el propio domicilio u oficina.

10) ALQUILER DE CAJAS DE SEGURIDAD

Solo están disponibles en ciertas localidades y en sucursales de tamaño considerable porque necesitan especiales medidas de seguridad, como cámaras acorazadas y sofisticadas alarmas.

La caja se abre con dos llaves, una la tiene el cliente y otra el Banco. La confidencialidad es la clave del servicio. El cliente no tiene que declarar los valores que guarda.

Las cosas depositadas tienen un seguro que en caso de incendio o robo indemniza en proporción al valor (a la cuota) que voluntariamente haya querido declarar el cliente.

11) SERVICIO DE INFORMES.

Existen registros como el del RASNEF (Registro de la Asociación Nacional de Entidades Financieras) en el que las Entidades dan de alta a los morosos de sus fallidos intentos de cobro.

Toda esa información la cruzan con otras entidades y el resultado es una cuantiosa información disponible que se ceden unas a otras o venden como servicio a sus clientes cuando les solicitan informes.

12) MEDIOS EXTERIORES DE PAGO

COBROS Y PAGOS AL EXTERIOR:

Las transacciones de divisas están prácticamente liberalizadas. No obstante:

- Es obligatorio declarar la entrada o salida del territorio de cheques y billetes a partir de 6.010,12 euros

Si son ordenes de pago o transferencias:

- Es obligatoria su declaración a partir de 12.500 euros.
- Además es obligado que se realice la transacción a través de una entidad autorizada por el Banco de España para estas operaciones exteriores.
- A su vez la entidad mediadora en la operación también debe declarar.

En el mundo de hoy se realizan millones de transferencias electrónicas, por importe global astronómico. Las cifras son difíciles de digerir por el público común, a menos que se usen bien referenciadas. Además crecen año tras año dejando sin vigencia las precedentes.

Toda esa gran masa de operaciones financieras se agrupa periódicamente, es decir, se consolidan los créditos/débitos entre entidades mediante las correspondientes cámaras de compensación electrónica interbancarias.

En Europa podemos citar dos sociedades de compensación (clearing) con estatus internacional: Clearstream en Luxemburgo, y Euroclear en Bélgica, además del sistema TARGET que opera con euros como ya vimos al hablar de transferencias intracomunitarias

El Sistema Interbancario de Compensación de Pagos (CHIPS) es la cámara líder en los Estados Unidos para conciliar pagos internacionales y nacionales.

CHIPS es el acrónimo de Clearing House Interbank Payments System. La mayoría de las transacciones que efectúan los USA en euros se hacen a través de CHIPS. Como alternativa está el Sistema de la Reserva Federal, mas común en operaciones interiores de los USA.

La Sociedad Mundial de Telecomunicaciones Financieras Interbancarias (SWIFT) (The Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), no es una cámara de compensación, es la una red mundial de telecomunicaciones financieras entre bancos, la mayor, y agrupa a miles de entidades de todo el mundo. Procesa, cada día, casi la totalidad de las comunicaciones entre bancos relativas a millones de transferencias y otros tipos de transacciones.

SWIFT es una sociedad ¡cooperativa! (legislación belga), propiedad de sus propios miembros, los bancos asociados, con oficinas en de todo el mundo. La oficina central se encuentra en Bélgica.

SWIFT se fundó en 1973, a instancias de 239 importantes bancos de 15 países. Ayudó a establecer un lenguaje común para las transacciones financieras, un sistema de proceso de datos compartidos y una red de telecomunicaciones mundial, reglas para definir responsabilidades, procedimientos de operativa, etc. Empezó a funcionar en 1977

El modo de operar es el siguiente:

Cuando una persona desea enviar dinero a otra cuenta bancaria en otro país, instruye a su banco con todos los datos del beneficiario, los términos de la operación y el código SWIFT (ó BIC). El banco emisor envía instrucciones a la central SWIFT en Bruselas que a su vez contacta al banco destinatario para confirmar la operación. Es importante advertir que SWIFT no actúa como cámara de compensación sino que maneja la información entre los bancos. Cuando el banco receptor acepta la transferencia, el banco emisor gestionará el pago del dinero directamente por sus propios canales.

El código SWIFT (ó BIC) se emplea para identificar entidades bancarias y financieras de todo el mundo en las transacciones internacionales, compuesto por un máx. de 11 caracteres y por 8 como mínimo, siendo los 3 últimos opcionales:

- * Los primeros cuatro caracteres identifican la entidad
- * Los siguientes dos caracteres, el país
- * Los siguientes dos caracteres, la localidad
- * Los últimos tres caracteres (opcionales) identifican la oficina. Si se omiten, se sobreentiende que se refiere a la oficina principal.

12.1. TRANSFERENCIAS Y ÓRDENES DE PAGO DE CARÁCTER COMERCIAL:

En comercio exterior vienen a ser lo mismo. Atención, no tienen las mismas regulaciones en todos los países.

En las órdenes de pago vinculadas a operaciones comerciales extracomunitarias, generalmente intervienen dos bancos:

1º) El importador recibe la mercancía y se dirige a su banco para ordenar transferencia con cargo a su cuenta.

2º) La transferencia llega a otro banco, situado en el destino exterior, que está asociado o es corresponsal del anterior y éste se encarga de efectuar el pago al exportador.

12.2. REMESAS DOCUMENTARIAS.

REMESA SIMPLE DE COMERCIO EXTERIOR:

La remesa simple es prácticamente igual que el giro de efectos en comercio interior. Se inicia a instancias del exportador que gira un efecto para su aceptación y cobro. Suelen

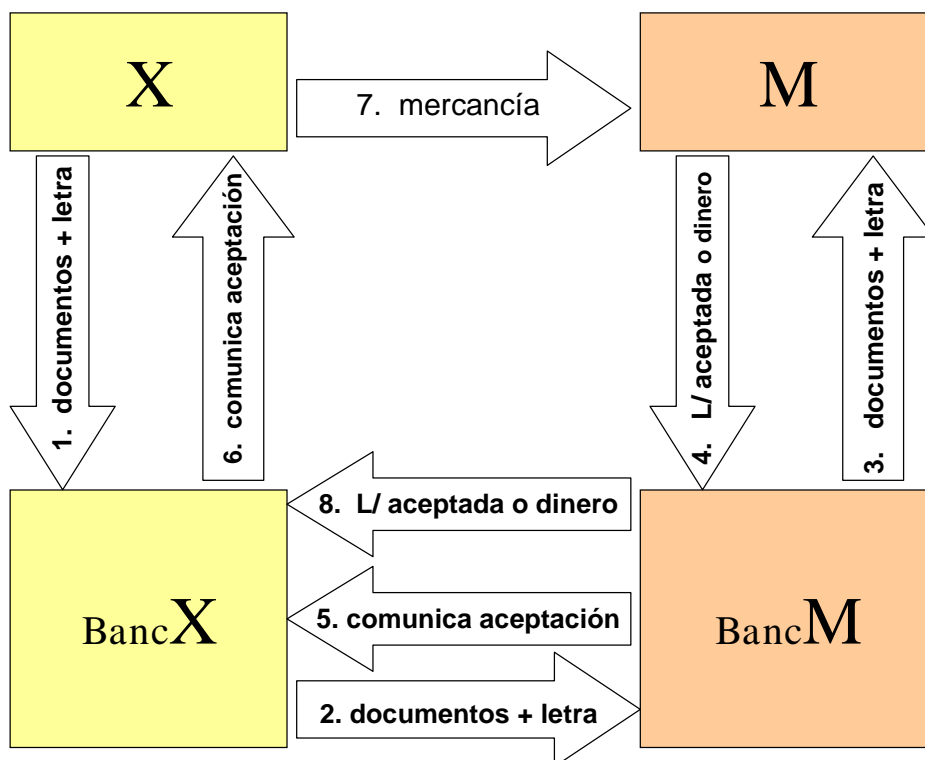
intervenir dos bancos, el del exportador y otro banco corresponsal del anterior en el país del importador, que es el que presenta el efecto a la aceptación y lo reexpide aceptado al exportador, o bien, inicia otra acción que él le indique.

En las operaciones que acabamos de exponer el exportador corre el riesgo de que, enviada la mercancía, el comprador-importador la rehúse, no acepte efectos o no pague. Por esta razón en comercio exterior son mas frecuentes las operaciones con remesa documentaria y con el crédito documentario.

LA REMESA DOCUMENTARIA.

El calificativo documentaria indica la existencia de documentos comerciales, técnicos o relativos al transporte de la mercancía o a su carga. Estos documentos o certificaciones se movilizan para garantizar al importador que está pagando, o aceptando efectos, con la seguridad que se corresponden con su pedido.

A continuación mostramos el esquema de fases que pueden darse en la remesa documentaria:



1. El exportador (X) envía documentación a su banco (BancX) que acredita que tiene la mercancía preparada e igualmente preparados los medios de envío. Además de la documentación comercial puede que mande una letra para su aceptación.
2. El BancX hace llegar toda la documentación al Banco del importador (BancM.).

3. El BancM remite los documentos a su cliente el importador (M).
4. La documentación es satisfactoria por lo que el BancM obtiene la aceptación de la letra.
5. El BancM comunica la conformidad y la aceptación al BancX
6. El BancX comunica la conformidad y la aceptación a su cliente X.
7. El X remite la mercancía (puede haber inspección del M).
8. Simultáneamente el BancM envía la Letra o el dinero al X a través del BancX

12.3. CRÉDITOS DOCUMENTARIOS:

Las compraventas internacionales tienen sus complicaciones adicionales como:

- El dilatado tiempo que transcurre durante el transporte.
- Hay más posibilidades de percances e incidencias de todo tipo.
- Deben traspasar fronteras con diferentes regulaciones comerciales y formalizaciones aduaneras, diversidad monetaria, etc.
- El exportador e importador tienen distintos idiomas.
- Si hay un conflicto la diferencia de legislaciones entre los países puede generar indefensión o por lo menos resultar un gran inconveniente.

El importador necesita que le certifiquen que la mercancía le será entregada en el tiempo convenido, con las condiciones convenidas en cuanto calidades, cantidades, precios, etc., conforme a su pedido. El exportador quiere asegurarse que va a recibir el pago de la mercancía enviada en las condiciones acordadas.

En el comercio internacional, la seguridad se convierte en una cuestión prioritaria.

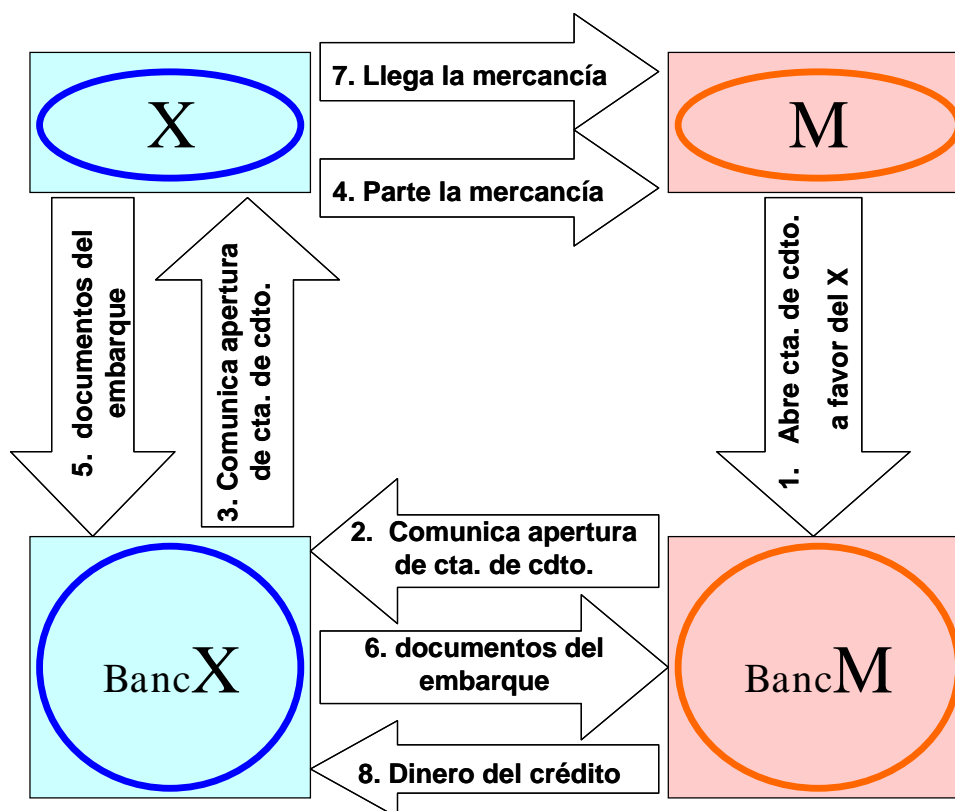
El crédito documentario (CD) es el método más utilizado. Pretende crear un clima de confianza entre exportador e importador en base a la solidez de relaciones existentes entre los dos bancos intermediarios.

El CD es un acuerdo por el que un banco (llamado Emisor), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante) o en su propio nombre, se obliga a hacer un pago a un tercero (Beneficiario) o a su orden, o a aceptar y pagar letras de cambio librados por el Beneficiario, contra la entrega de los documentos exigidos siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del Crédito.

Existen normas internacionales que lo promueven y lo desarrollan, España está adherida desde 1956 a las regulaciones iniciadas por la Cámara de Comercio Internacional y otras normativas complementarias. La última edición se conoce como UCP 600, o bien Brochure 600. (Ver anexo 2 al final del tema)

En el CD el proceso se inicia a instancias del importador (M) que acude a su banco, el banco emisor (BancM) para que abra carta de crédito a favor del exportador.

A partir de este momento se suceden secuencialmente los siguientes pasos



1. El importador acude a su banco (banco emisor) y abre carta de crédito a favor del exportador.
2. El banco emisor se pone en contacto con el banco del exportador comunicándole la apertura de crédito y las condiciones.
3. El banco del exportador comunica al exportador la apertura de crédito a su favor y condiciones.
4. El exportador cumple las condiciones del contrato y envía la mercancía al importador.
5. Inmediatamente después del anterior, el exportador envía a su banco la documentación relativa al embarque para que este la reexpida. La documentación debe ser muy precisa e incluir todos los documentos especificados. No puede haber ningún tipo de error, ni de fondo ni de forma. Cualquier fallo puede suponer que se interrumpa el proceso de pago, a la espera de que los errores sean subsanados.
6. El banco del exportador reexpide la documentación recibida al banco del importador. El Banco del importador recibe la documentación y comprueba que está en regla (FOB). Tras comprobar que es así, inicia los procedimientos de pago según lo convenido, independientemente de que el importador haya recibido la

mercancía. Desde este punto ambos bancos están comprometidos si el contrato de compraventa es FOB y si el CD es irrevocable y confirmado.

7. Llega la mercancía al puerto de destino.
8. Antes o después, según convenio, el Banco del importador transfiere el importe del crédito al banco del exportador para abonar en la cuenta del exportador.

El proceso se adaptará a las variadas circunstancias posibles dentro de las practicas del comercio internacional, puede haber pasos intermedios, inspecciones etc. Depende de la gran variedad de contratos que pueden establecer las partes. No es lo mismo, por ejemplo, que los precios y responsabilidades se entiendan FOB que CIF.

FOB y CIF son *incoterms* muy habituales (hay muchos y diversos) en el tráfico internacional:

FOB (Free On Board), Libre a Bordo (en un puerto de carga convenido): Significa que la responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque.

CIF (Cost, Insurance and Freight), es decir, Coste, Seguro y Flete (hasta el puerto de destino convenido): Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando ésta sobrepasa la borda del buque en el puerto de destino, al desembarcar.

INCOTERMS

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación normalizada de los términos mas usados en el Comercio internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En que momento y donde se produce la transferencia de responsabilidades y riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su coste.

A continuación hacemos mención de algunos de ellos:

CIF (Cost, Insurance and Freight) - COSTE, SEGURO Y FLETE (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de destino convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida total o daño parcial que pueda sufrir la mercancía durante el transporte. El vendedor está a aportar el seguro pero, atención, sólo de cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional. El término CIF exige del vendedor la obligación de despachar las mercaderías para la exportación.

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.

- La carga en el buque.
- Empaquetado y embalaje
- Flete (desde fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro(desde el lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

- Pagar la mercancía.
- Gastos de importación, al llegar a destino (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Transportes y seguro: Solo desde el lugar de entrega convenido en destino hasta su domicilio.
- Demoras

FAS (Free Along Ship) - LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE (puerto de carga convenido)

Significa que la responsabilidad del vendedor finaliza una vez que la mercadería es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costes y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde ese momento. El término FAS exige al vendedor despachar, en origen, las mercaderías para la exportación.

Obligaciones del Vendedor

- Servir la mercadería y los documentos necesarios
- Empaquetado y embalaje
- Flete (desde su almacén hasta el lugar de entrega convenido.
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de la exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- El pago de la mercancía.
- La carga.
- Flete y seguro desde el lugar de origen de la exportación hasta su destino y después desde el lugar de llegada de la importación hasta su planta.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Demoras

FOB (Free On Board) - LIBRE A BORDO (puerto de carga convenido)

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto, si lo hubiera.

El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaquetado y embalaje.
- La carga en origen.
- Transportes desde su fábrica al lugar de exportación, el convenido para la entrega.
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- El pago de la mercancía.
- Flete y seguro desde el lugar de exportación, el de entrega convenido, hasta el lugar de importación, el de destino. Además, los transportes desde el lugar de llegada hasta su almacén.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Demoras

LAS NUEVAS REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS (UCP 600)

El 26 de octubre de 2006 la Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias (Banking Commission) de la Cámara de Comercio Internacional aprobó por unanimidad, después de 3 años de estudio, las nuevas Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, también conocidas como UCP 600 (por Uniform Customs and Practices) o Brochure 600 de la Cámara de Comercio Internacional.

Las nuevas reglas revisadas entraron en vigor el 1 de julio de 2007.

El crédito documentario o carta de crédito es uno de los medios de pago más utilizados en el comercio internacional y el que más seguridad brinda a las partes.

Las Reglas y Usos Uniformes relativos a Créditos Documentarios constituyen la principal regulación normativa de estos instrumentos. Se trata de una recopilación o codificación de usos que realiza la Cámara de Comercio Internacional desde el año 1933 en que apareció la UCP 32. Periódicamente las normas son revisadas y actualizadas por los expertos de la ICC.

Las reglas son de aplicación a todos los créditos documentarios, (incluyendo las Cartas de Crédito "Standby"), siempre que así se establezca en el texto del crédito. Así lo determina el art. 1, que se mantiene prácticamente inalterable en la nueva versión. En la práctica todos los bancos han incorporado en los formularios de crédito documentario cláusulas disponiendo su aplicación con lo que la aceptación y empleo de las Reglas es prácticamente universal.

El art. 2, está íntegramente dedicado a definiciones. En él se agrupan, con mejor técnica, definiciones que antes estaban dispersas en el resto del articulado y además se incorporan algunos términos nuevos. Entre otros se encuentran las definiciones de banco avisador, banco confirmador, banco nominado, ordenante y beneficiario. También en el art. 2 se define al crédito documentario como el compromiso *irrevocable* del banco emisor de cumplir con los términos y condiciones del crédito (ya no puede entenderse revocable).

12.4. EL CAMBIO DE MONEDA EXTRANJERA

sea moneda de curso legal o divisas, es un servicio a comisión que se realiza siguiendo las cotizaciones oficiales que diariamente publica el Banco de España, que se exponen en paneles en todas las entidades de cambio y que son orientativas pero no obligatorias para las entidades dedicadas al cambio.

Se entiende por **divisa** el dinero-cuenta nominado en moneda extranjera. Son apuntes en los libros contables representativos de cuentas a la vista, y también otros activos, pagarés, letras, etc. a muy corto plazo, que son *cuasi* dinero

Hoy las principales divisas se cambian a precios de mercado. Se trata de variados y complejos mercados de divisas, en algunos concurren pequeños cambiadores y especuladores. Los decisivos, los que marcan el tipo de cambio son los grandes, como el mercado de *arbitraje* de dinero bancario donde concurren poderosos y selectos agentes. También los bancos centrales de los países influyen decisivamente en su cotización. El euro vale los dólares, yenes, yuanes, etc. que determinen los principales mercados.

Al mercado de divisas se le suele nombrar actualmente como Forex (contracción de Foreign Exchange). Es el mercado más grande del mundo en términos de valor negociado, alrededor de un equivalente a 4 billones de dólares diarios; y crece.

En los últimos años el mercado Forex ha adquirido mucha popularidad entre los inversores especuladores privados; esto se debe a la gran volatilidad del mercado y la posibilidad de apalancamiento. Opera descentralizadamente, como una red electrónica global de bancos e instituciones financieras.

En operaciones de compra de dinero, el billete tiene mayor cotización que la divisa, porque tiene el coste y el riesgo asociado de su manipulación física. Al vender sucede al contrario, el billete vale menos.

Las empresas con frecuentes operaciones en el exterior suelen estar interesadas en el mantenimiento de c/c nominadas en moneda extranjera, dólares por ejemplo. Los saldos se mantienen sin cambiar a euros, y se dispone a la vista de los dólares que se precisen.

Su valor contable se expresa en euros contados al cambio del día de adquisición, y como la cotización no es estable, se aprecia y/o se deprecia. Es preciso regularizar la contabilidad a fin de año.

13) LA DEFENSA DEL USUARIO. LOS SERVICIOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE.

Aparte de la justicia por vía ordinaria, hay un procedimiento para la resolución de los pequeños conflictos que surgen entre los ciudadanos-clientes y las entidades de crédito. Es un procedimiento con dos instituciones:

- Una pública, el Servicio de Reclamaciones del BE
- Y otra privada: Los Servicios de Atención al Cliente que tienen algunas entidades de crédito.

LOS SERVICIOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE (SAC):

Los bancos, cajas, y otras muchas entidades de crédito pueden crear con carácter voluntario la figura del Defensor del Cliente o los Servicios de Atención al Cliente (SAC), que viene a ser lo mismo, con la finalidad de obtener la plena satisfacción de su clientela. Los grandes bancos y Cajas los tienen.

Los clientes que se sientan perjudicados en cualquiera de sus derechos e intereses pueden dirigirse a ellos, reclamando por escrito, siempre por escrito. Es muy importante quedarse con una prueba de que se ha realizado la reclamación ante el defensor del cliente.

En el plazo máximo de dos meses deberán obtener respuesta a su reclamación. Si el cliente obtiene una respuesta favorable ahí se acaba el conflicto. En caso contrario el cliente puede continuar su proceso de reclamación ante el Banco de España.

EL SERVICIO DE RECLAMACIONES DEL BANCO DE ESPAÑA:

El objeto es examinar las reclamaciones para dictaminar si vulneran o no “las normas de disciplina o las buenas prácticas bancarias”

Interviene a petición de los clientes que lo soliciten por escrito. Solo lo hace después de respuesta desfavorable del SAC correspondiente o bien, porque no le han admitido la reclamación, o porque se ha agotado el plazo de dos meses sin obtener respuesta.

Si el banco contra quien reclama no tiene SAC entonces el cliente puede hacerlo directamente en el BE.

Las solicitudes de reclamación pueden hacerse en cualquier sucursal del BE.

El expediente debe resolverse en el plazo máximo de tres meses.

El dictamen resolutorio se comunica a las partes y concluye manifestando si la entidad demandada se ajusta, o no, a la buena práctica y usos bancarios.

Aunque el dictamen sea favorable al cliente y contrario a la entidad, ésta puede, no obstante, no indemnizar a su cliente, o sí.

El Servicio de Reclamaciones del BE no tiene por objeto entrar a examinar cuestiones de Derecho Privado como las relativas a la interpretación de contratos entre la entidad y el cliente, o determinar la existencia de una deuda, o valorar quien tiene derecho al depósito, en qué cuantía; no le corresponde determinar el perjuicio que le supone al cliente que la entidad haya perdido un efecto, etc.

El Banco de España no tiene competencias para obligar a las entidades a reparar los daños causados, para ello el cliente deberá acudir a la vía judicial ordinaria. Sin embargo, un dictamen del BE es una prueba que sabrá valorar cualquier juez.

En qué cosas sí se pronuncia:

- Acerca de si el banco ha comprobado como debiera las identidades de quienes cobran, pagan, firman documentos...
- Si advierte que se ignoran las órdenes expresas de los clientes.
- Ante demoras injustificadas.
- Cuando advierte negligencia o despreocupación en la comisión de errores, en sus reparaciones, en las cautelas...
- Cuando repercute en los clientes cantidades indebidas que provienen de una injustificada práctica.
- Por no informar adecuadamente
- No cumplir las exigencias contractuales
- No valorar adecuadamente.
- Etc.

Este es el objetivo fundamental: El BE, tiene capacidad para controlar y sancionar a las entidades reclamadas si dictamina que han actuado negligentemente, o han cometido infracciones de cualquier tipo, desde simples faltas leves hasta delictivas, cualquier actuación que no acate la normativa, etc.

En situaciones de muy graves incumplimientos, a instancias del BE, sanciona el Ministerio de Economía y Hacienda y el Consejo de Ministros.

La posibilidad de que un conflicto con uno o varios clientes llegue a ser objeto de sanción pública sirve para que muchos de esos pequeños litigios se resuelvan en las oficinas del propio banco, cuando empieza el proceso de reclamación en las oficinas del Defensor del Cliente.

Tema 05. SERVICIOS BANCARIOS ACTIVIDADES

- 1) El día 24 Mayo 2008 se lleva al Banco Tal, en gestión de cobro, dos efectos, uno de 689,50 € y otro de 2.128,00 €, ambos con vto. el mismo día, 19 octubre 2008. Comisión 0,50 % Comisión mínima 5€
Efectuar la liquidación.
Respuesta: Líquido a abonar en cuenta, 2.799,36 €
- 2) ¿Y si la primera letra hubiere resultado impagada?
Comisión por devolución 6%. Gastos de protesto y otros 18,50 €
Respuesta: Líquido a abonar en cta., 2.050,41
- 3) Estamos preparando el viaje a New York. Calcula el importe líquido de la operación de adquirir 1.500 \$ en billetes con cargo a nuestra c/c.
Comisión 0,30 %, mínimo 3 €. Cambio del día: 1,4889 \$ / €.
- 4) ¿Cuál sería el tipo de cambio € / \$ equivalente al tipo de cambio del punto anterior?
- 5) Nos vamos a Londres! Tendremos que comprar libras. El tipo de cambio de la Libra esterlina está aquí, en España, a 0,6814 £/€ y allí, en Londres, la cotización es de 1,4778
€/£ . ¿A dónde nos resulta más conveniente cambiar?
- 6) Investigación: Entra en la Web de los cuatro principales Bancos o Cajas e investiga acerca de algunos servicios que no hayamos estudiado en el presente tema.
- 7) Investigar en Internet el art. 2 de las Nuevas Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios (UCP 600).
Qué se entiende por: ordenante, día hábil bancario, presentación conforme, confirmación, banco confirmador, honrar, etc

Tema 05. SERVICIOS BANCARIOS

DICCIONARIO DE CONCEPTOS

Apreciación y Revaluación	<p>Apreciación de una moneda: Es el aumento de valor de una moneda respecto de otra.</p> <p>Revaluación de una moneda: Aumento del valor provocado por una decisión oficial.</p>
Arbitraje (...de divisas) (mercado de arbitraje ...)	<p>Consiste en comprar una moneda extranjera y liquidar esa operación mediante el pago con otra moneda extranjera ganando un pequeñísimo margen de diferencia de cotización que puede haber entre un mercado monetario y otro. Se trata de comprar y vender rápidamente, muchas, operaciones diarias, en plazas distintas, para acumular pequeños márgenes que al cabo del día supongan un beneficio estimable.</p> <p>Hay arbitraje de dinero y también de valores negociables o cualquier otro título.</p> <p>Los mercados de arbitraje son mercados especulativos, intradía, o a muy, muy corto plazo.</p>
Cartera	<p>Paquete de títulos, acciones u otros, propiedad de un titular.</p> <p><i>Cartera especulativa</i>: Si su finalidad es conseguir un margen sustancial, la diferencia entre el precio de compra y el de venta. Su naturaleza temporal es el corto plazo</p> <p><i>Cartera de control</i> o inmovilizada: Si su finalidad es influir o controlar las decisiones de la empresa accediendo a su Consejo de Administración y a su Junta General. Su naturaleza es el largo plazo.</p>
Cotización ...	<p>... o tipo de cambio de una moneda. Es el precio de esa moneda expresada en términos relativos a una unidad de otra. Ej.: la cantidad de euros que se entregan a cambio de un dólar, de un yen, o de cualquier otra unidad de cuenta.</p>
Depreciación y Devaluación	<p>Depreciación de una moneda: Disminución o pérdida de valor de una moneda respecto de otra.</p> <p>Devaluación de una moneda: Disminución de valor provocada por una decisión institucional</p>
Exportación/ importación	<p>Es la salida/entrada de mercancías del territorio nacional para ser consumidos y pagados a cargo de residentes de fuera/dentro. Con menos propiedad a veces se habla de exportación de servicios, incluso de capitales.</p> <p>Las exportaciones(X)/importaciones(M) intracomunitarias europeas no son, no se comportan como verdaderas X/M porque los ciudadanos de la UE gozan de plena libertad de circulación para personas, bienes, servicios y capitales.</p>
Externalización	<p>...de tareas: Dejar de hacer algún paso en el proceso de producción o dejar de hacer alguna tarea colateral, que no es el núcleo fundamental de la actividad, para que la hagan servicios externos a la empresa que se pagan como si se tratara de un proveedor mas. Los servicios a empresas es un subsector económico en auge que crece junto con la tendencia de las empresas a hacer ajenas, a ceder a otros parte de sus actividades.</p>

Cartera de ...	Acciones o de cualquier otro título. Indica posesión de una serie de títulos. Así por ejemplo se dice "... unas letras que tenemos en cartera" significando que somos sus poseedores en espera de su vencimiento.
Irrevocable	Que no puede negarse lo que se pactó, que no se puede desdecir de lo acordado o cambiar las condiciones previamente aceptadas o incluir otras nuevas que no estaban contempladas.
Forex	Al mercado de divisas se le suele nombrar actualmente como Forex (contracción de Foreign Exchange). Es un mercado descentralizado y esto implica el que no exista una sola única cotización para las divisas que se negocien. Las cotizaciones varían en centésimas o milésimas de un lugar a otro y esto origina intensos movimientos especulativos entre las diferentes plazas o mercados. Los principales centros de negociación son Londres, Nueva York, Tokio... si bien el mercado Forex no está única y directamente vinculado con las bolsas. Es, sobre todo, un mercado extrabursátil.
papel	En el argot bancario se refiere a efectos enviados al descuento o en gestión de cobro. También se refiere a cualquier recibo, factura, ... que se inter venga su gestión de cobro.
remesa	En el argot bancario es una agrupación de efectos que se envían al descuento o en gestión de cobro
Sin recurso... con recurso.	Significa que el anticipo tiene la consideración de un contrato de cesión mercantil de créditos con cobertura de la posible insolvencia del ordenante, convirtiéndose así la entidad financiera en titular de los mismos frente al cliente. Lo contrario es <i>con recurso</i> , es decir que se faculta a la entidad financiera a la <i>acción de regreso</i> en caso de falta de pago.



Edificio emblemático del pasado. Hoy, Banco Santander en Madrid