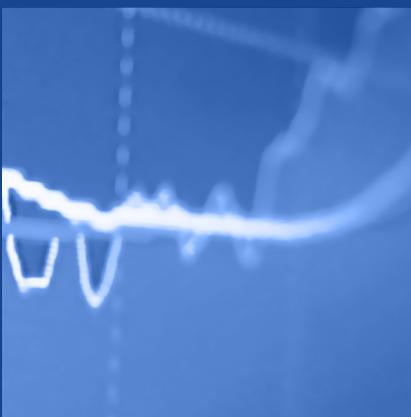
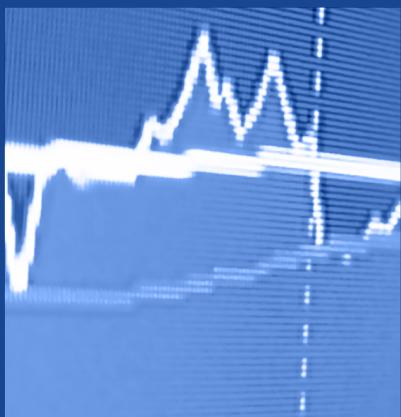


Octava edición

Operaciones bancarias internacionales



ECOE
EDICIONES

USD/JPY	1.29
GBP/USD	79.8
USD/CHF	1.607
GBP/JPY	0.9288
EUR/JPY	128.39
EUR/GBP	103.26
ISD/CAD	0.82

Robert Marcuse



Octava Edición

Operaciones bancarias internacionales

Robert Marcuse

Catalogación en la publicación – Biblioteca Nacional de Colombia

Marcuse, Robert J.

Operaciones bancarias internacionales / Robert Marcuse. – 8^a. ed. --

Bogotá : Ecoe Ediciones, 2014.

184 p. – (Textos universitarios. Contabilidad, economía y finanzas)

ISBN 978-958-648-758-0

1. Operaciones bancarias 2. Bancos internacionales 3. Comercio internacional I. Título II. Serie

CDD: 332.15 ed. 20

CO-BoBN- a802194

Colección: Ciencias Administrativas
Área: Contabilidad y Finanzas

Primera edición: Felaban, 1979
Segunda edición: Felaban
Tercera edición: Felaban
Cuarta edición: Conosur, Chile, 2000
Quinta edición, 2002
Sexta edición: Bogotá, febrero de 2005
Séptima edición: Bogotá, octubre de 2007
Octava edición: Bogotá, julio de 2014

ISBN: 978-958-648-758-0

© Robert Marcuse

© Ecoe Ediciones
e-mail: info@ecoediciones.com
www.ecoediciones.com
Carrera 19 No. 63 C 32, Tel.: 2481449,

Coordinación editorial: Andrea del Pilar Sierra
Autoedición: Yolanda Madero T.
Carátula: Wilson Marulanda
Impresión: La imprenta Editores.
Calle 77 No. 27 A - 39

Contenido

Prólogo	XI
----------------------	----

Capítulo 1. El departamento de negocios internacionales o departamento exterior de un banco	1
--	---

1. Importancia del departamento exterior	1
2. Centralización de la política y la técnica operativa del departamento exterior.....	2
3. El gerente del departamento exterior	4
4. Organización de los servicios del departamento exterior	6
5. Bancos con sucursales y agencias en la capital y en el interior del país	7
6. Relación del departamento exterior con los otros departamentos del banco	9
7. Principales áreas de actividad que generalmente son atendidas por el departamento exterior	10
8. Servicio de cambio versus mesa de cambio	11
9. La mesa de cambio	12

Capítulo 2. Operaciones cambiarias	17
---	----

10. Introducción	17
11. Operaciones de cambio que cubren transacciones comerciales	19
12. Operaciones de cambio a término	20
13. Operaciones de cambio que cubren transacciones financieras.	22
14. Operaciones de pase (swaps)	22
15. Mercado de cambio - partes que intervienen.....	23
16. La función del corredor de cambio.....	24
17. El operador de cambio y la técnica cambiaria	26
18. Posiciones de cambio	28
19. El idioma del operador	29
20. Los riesgos en las operaciones de cambio: factores que deben analizarse	30
21. Beneficio posible	30
22. La importancia de la operación	30

23.	Las operaciones de cambio calzadas	32
24.	El factor tiempo	32
25.	La tendencia del mercado	34
26.	Los riesgos posibles y los riesgos teóricos	34
27.	La fijación de límites para riesgos de cambio con la clientela ...	35
28.	La posición de tesorería en divisas versus la posición de cambio...	36
29.	La inversión de cambio	38
30.	El mercado de cambio versus el mercado del dinero	40
31.	Los arbitrajes internacionales	43
32.	Las operaciones en billetes de banco extranjeros	45
33.	Las operaciones en oro	47
34.	Los litigios en materia cambiaria	49
35.	¿Por qué, en general, se sabe tan poco de cambio?	50
36.	La falsa imagen de las operaciones de cambio	53
Capítulo 3. Créditos documentarios		55
37.	El crédito documentario en las Américas	55
38.	¿Qué es un crédito documentario?	57
39.	¿Cuáles son las normas que regulan el manejo de los créditos documentarios?	59
40.	Crédito documentario versus orden de pago	60
41.	Crédito documentario versus garantía	62
42.	Principales características de los créditos documentarios	62
43.	El crédito avisado y el crédito confirmado	65
44.	Características de los primeros convenios bilaterales de crédito recíproco	66
45.	Créditos documentarios pagaderos en las cajas del banco emisor o en las cajas del banco corresponsal	67
46.	Créditos documentarios restringidos	68
47.	Créditos documentarios pagaderos a la vista y a término	69
48.	La carta de crédito comercial	71
49.	El crédito transferible	73
50.	Crédito <i>back to back</i>	74
51.	El crédito doméstico	75
52.	El crédito rotativo	76
53.	Créditos con cláusula roja	76
54.	Créditos con cláusula verde	77
55.	Crédito documentario <i>stand by</i>	78
57.	El crédito documentario y el seguro a la exportación	81
58.	Ventajas del crédito documentario	83
59.	Riesgos no cubiertos por el crédito documentario	83

TABLA DE CONTENIDO

60.	Riesgos para el ordenante	84
61.	Riesgos para el beneficiario.....	85
62.	Riesgos para los bancos que intervienen	85
63.	Riesgos para el banco emisor	86
64.	Riesgo para el banco corresponsal	88
Capítulo 4. Cobranzas.....		91
65.	Tipos de cobranzas	91
66.	Cobranzas versus créditos documentarios	92
67.	Banco que remite la cobranza	93
68.	Elección del banco corresponsal	93
69.	Recepción de la cobranza por el banco corresponsal	94
70.	Protesto	95
71.	Comisiones	95
72.	Cobranzas de importación versus cobranzas de exportación ...	96
73.	Cobertura de cambio de las cobranzas	96
74.	Cobranzas relativas a mercaderías de importación prohibida....	97
75.	Cámara de Comercio Internacional: Reglas uniformes relativas a las cobranzas	98
Capítulo 5. Órdenes de pago		99
76.	Orden de pago versus crédito documentario y cobranza	100
77.	Órdenes de pago en divisas y en moneda nacional	101
78.	Interés de los bancos en las órdenes de pago	101
79.	Órdenes de pago en moneda nacional	102
80.	Ventajas de la utilización de la orden de pago en divisas	102
81.	Órdenes de pago - servicio de cambio	102
82.	Órdenes de pago telegráfica, por fax, y aérea	102
83.	Las órdenes de pago y el lavado de dinero	103
84.	Las órdenes de pago y la responsabilidad de los bancos	103
Capítulo 6. Fianzas, garantías y avales		105
85.	Garantía de licitación	105
86.	Garantía de fiel cumplimiento	106
87.	Garantía de reembolso de anticipo	106
88.	Riesgo crediticio de las fianzas	107
89.	Bancos que intervienen	108
90.	Banco corresponsal	108
91.	Reglas uniformes relativas a las garantías	109

92.	Garantías pagaderas a primer requerimiento	110
93.	Aspectos legales de las garantías o fianzas.....	111
94.	Ejecución de las fianzas	112
95.	Vencimiento de las garantías	112
96.	Limitaciones a la emisión de garantías y fianzas	114
97.	Garantías emitidas como cobertura de créditos concedidos en otro país	115
98.	Vencimientos	116
99.	Avalés.....	117
Capítulo 7. Tesorería y operaciones en divisas.....		119
100.	La tesorería en divisas en economías dirigidas	119
101.	La tesorería en divisas en economías libres	120
102.	Disponibilidades en divisas.....	121
103.	Líneas de crédito de corresponsales del exterior	121
104.	Depósitos en divisas de corresponsales	125
105.	Cuentas corrientes de ahorro o a plazo fijo	126
106.	La posición de cambio (especulativa)	126
107.	Operaciones de pase (swaps) utilizando fondos de la tesorería en moneda nacional	127
108.	Saldos disponibles en forma transitoria (float)	128
109.	Líneas obtenidas de compañías de seguros a la exportación....	130
110.	Líneas de bancos de promoción y desarrollo	130
111.	Emisión de bonos	130
112.	Colocaciones en divisas	131
113.	Tesorería en divisas versus tesorería en moneda nacional	133
Capítulo 8. Mercadeo, promoción y administración.....		135
114.	Correspondentes y empresas del exterior	135
115.	Clientela local	138
116.	Correspondencia	139
117.	Publicidad	140
118.	Promoción con los correspondentes	141
119.	Importancia de la reciprocidad	141
120.	Elección de los correspondentes	143
121.	Reciprocidad triangular y operaciones dirigidas	143
122.	Estadísticas	145
123.	Monografías y circulares	147

Capítulo 9. Financiación del comercio exterior	151
124. Exportaciones e importaciones	151
125. El efecto de la liberación y la globalización del comercio internacional	152
126. Etapas de la financiación	153
127. Fuentes y formas de financiación	154
128. Prefinanciación de exportación	154
129. Prefinanciación en divisas con pase cambiario	156
130. Fuentes de prefinanciación en divisas	156
131. Fuentes de prefinanciación en moneda local	159
132. Financiación al exportador	160
133. Financiación al importador y/o postfinanciación de importaciones	161
134. Postfinanciación en moneda local	162
135. Postfinanciación en divisas	162
136. Postfinanciación en divisas con cobertura de cambio	163
137. Postfinanciación directa e indirecta en divisas	163
138. El crédito documentario de aceptación	164
139. Créditos documentarios de pago diferido	165
140. Aval bancario	166
141. Seguro de crédito a la exportación	166
Conclusión	169
Sobre el autor	171

Prólogo

Me da un gran gusto presentar esta octava edición de *Operaciones Bancarias Internacionales*, de Robert Marcuse, cuya primera edición fue publicada por la Federación Latinoamericana de Bancos en 1979.

Hay libros que, a pesar de ser excelentes, desaparecen al cabo de unos años porque pierden actualidad y otros que perduran porque su contenido sigue vigente. Este libro se cuenta entre los últimos.

Es que en sus escritos Marcuse, sin ignorar los cambios de sistemas y técnicas a los cuales la banca (como las demás industrias) está sujeta, prefiere hablarnos de las operaciones clásicas y de los grandes principios básicos que rigen la banca comercial, que no cambian y que ningún banquero puede ignorar.

Independientemente de ello el libro ha sido, como cada edición anterior, totalmente revisado por el autor y puesto al día en aquello que pudiera corresponder.

En su momento, *Operaciones Bancarias Internacionales* fue traducido al inglés y publicado en Estados Unidos por la *Bank Administration Institute*.

Los libros de Marcuse, más que teóricos, son empíricos; están basados en las experiencias que vivió el autor durante su larga carrera bancaria. Esto le permite usar ejemplos y contar anécdotas que los hacen más entretenidos. También son atractivos porque están escritos en un lenguaje sencillo, que los pone al alcance de todos, sean banqueros experimentados o estudiantes que recién comienzan a interesarse en la banca. Como dice Marcuse: "Explicar temas técnicos en términos técnicos no tendría sentido, sería como traducir el español al español".

La Felaban publicó cuatro de los seis (hasta ahora) libros de Marcuse. Su *Diccionario de términos financieros y bancarios* pudo ser consultado gratuitamente en la página de la Federación en Internet durante un período prolongado.

Varios de sus libros son utilizados como material didáctico en universidades latinoamericanas.

La vinculación de Marcuse con la Federación Latinoamericana de Bancos, de cuyo Comité Ejecutivo fue Asesor Honorario, data de su creación en Mar del Plata. Esto nos ha permitido establecer también una sólida amistad que perdura desde hace muchos años.

Es pues con gran convicción y entusiasmo que recomiendo este libro para todas las personas interesadas en conocer mejor las actividades, las técnicas y las operaciones de la banca internacional.

Maricielo Glen de Tobón

Exsecretaria General de la Federación Latinoamericana de Bancos

Capítulo 1

El departamento de negocios internacionales o departamento exterior de un banco

1. Importancia del departamento exterior ▼

La creciente interdependencia de las economías del mundo, los progresos tecnológicos, particularmente en las áreas de comunicación y transporte, y las tendencias hacia la formación de grandes mercados comunes de libre comercio han incrementado enormemente el movimiento de operaciones internacionales comerciales y financieras.

La banca desempeña un papel preponderante en este desarrollo y su participación en el mismo solo puede crecer en los años por venir. Por lo tanto, será cada vez más importante para los bancos contar con un departamento exterior bien organizado y dinámico.

Fuera de los importadores o exportadores propiamente dichos, casi no existen grandes o medianas empresas industriales que no necesiten recurrir a la importación de materia prima o de productos semielaborados, o que, para ampliar su mercado, no busquen en el exterior una nueva salida para sus productos.

También son pocos los capitalistas (y por capitalistas entendemos a aquellos que disponen de capitales, ya sean individuos, sociedades, o estados) que no busquen la mejor colocación de sus fondos a nivel internacional, tanto desde el punto de vista del rendimiento como desde el punto de vista del riesgo.

En muchos países latinoamericanos, hoy calificados como mercados emergentes, han resurgido mercados de capital activos que han atraído tanto al inversor nacional como al internacional.

La internacionalización del capital ya no es una opción política sino una realidad reconocida por todos. Si recorremos los bancos de las Américas, podremos observar una gran diversidad en la organización de sus respectivos departamentos exteriores, lo que no puede objetarse, pues conviene que cada departamento sea adecuado a las características de cada banco y a las de los países en los que estos están ubicados.

2. Centralización de la política y la técnica operativa del departamento exterior ▼

Sin embargo, si uno profundiza el estudio, se sorprende al constatar que hay dos tipos de bancos en los cuales no existe un departamento exterior:

- 1) En algunos bancos grandes (por crecimiento o por fusión) que estiman necesario contratar una empresa de consultoría, especializada en lo que llaman pomposamente "reingeniería financiera". Generalmente, estas empresas aconsejan un cambio de organización empresarial basada en la creación de departamentos por producto en vez de departamentos por actividad específica. Esto implica la eliminación automática del departamento exterior, ya que este utiliza una gran variedad de productos. Este tipo de organización puede ser adecuada para sociedades que desarrollan actividades industriales o comerciales, pero no parece la más apropiada para las actividades financieras.
- 2) En algunos bancos de mediana dimensión, que disponen de los servicios necesarios para atender las operaciones internacionales (como el servicio de cambio, el servicio de créditos documentarios, el servicio de cobranzas, el servicio de fianzas o garantías, el servicio de títulos y el servicio de banca personalizada), pero que no los han integrado en un departamento, bajo una dirección centralizada. En otras palabras, no existen uno o dos ejecutivos de alto nivel (con o

sin colaboradores directos) que tengan la responsabilidad de toda la actividad internacional del banco.

Lo que antecede significa frecuentemente que en dichos bancos solo existe una relación jerárquica entre los jefes de los distintos servicios y los principales funcionarios del banco. Cualquiera de los funcionarios de nivel superior puede dar instrucciones a esos servicios.

Tal forma de organización, o de falta de organización, presenta inconvenientes serios pues, vistas las características de las operaciones internacionales y los riesgos que implican (tanto en su faz técnica como en su faz crediticia), difícilmente puede presumirse que todos los funcionarios del banco tengan suficiente experiencia para manejarlas adecuadamente.

La descentralización en el manejo de los servicios de un departamento exterior provoca frecuentemente confusión, tanto en los propios empleados y jefes de los servicios (que a veces reciben órdenes contradictorias) como entre la clientela del banco y hasta entre sus corresponsales. A menudo se les da un tratamiento disímil a operaciones similares o idénticas por el simple hecho de que la decisión fue tomada en cada caso por diferentes funcionarios.

A esto hay que agregar que es indispensable que los bancos, como lo hacen en el área nacional, establezcan en el área internacional una política bien definida, que debe ser periódicamente revisada.

En los grandes bancos, o en los llamados multibancos que han conservado su departamento exterior, este es a veces supervisado por varios gerentes, cada uno de los cuales es responsable por un área geográfica determinada. O sea, un gerente puede estar a cargo de las relaciones con Europa, otro de los negocios con Asia y un tercero de las operaciones con América Latina.

Si dichos gerentes no tienen a su vez un jefe que coordine la acción de todos, se produce otra forma de descentralización perniciosa para el buen funcionamiento del departamento exterior y una evidente pérdida de fuerza de sinergia.

En efecto, un banco multinacional europeo puede proponer al gerente de un banco estadounidense, a cargo de Europa, líneas de crédito que estarán sujetas a la recepción de reciprocidad bajo la forma de operaciones confiadas a las subsidiarias de ese banco europeo en América Latina. Este gerente, sin embargo, no podrá ofrecer esa reciprocidad por no tener

autoridad en el ámbito de las relaciones con las Américas. Por otra parte, el gerente a cargo de América Latina no tendrá ningún interés en las líneas ofrecidas sobre Europa.

3. El gerente del departamento exterior ▼

El gerente del departamento exterior es quien sugiere la política a seguir en el área internacional, la hace aprobar por las más altas autoridades del banco y vigila su correcta aplicación. Dicho gerente debería, pues, constituirse en el nexo y transmisor obligado entre los diversos funcionarios y las altas autoridades del banco y los servicios y funcionarios que actúan en el área internacional que dependen de él.

En otras palabras, todas las instrucciones dirigidas a los servicios internacionales, procedan de donde procedan, deberían ser canalizadas a estos por intermedio de su gerente y, a su vez, todas las inquietudes o problemas de esos servicios deberían ser retransmitidos a las más altas autoridades por la misma vía, cuando corresponda.

En efecto, para el buen funcionamiento de un departamento exterior es indispensable que en el banco exista una clara conciencia de las dos escalas de dependencia: la de carácter puramente jerárquico y la de carácter funcional.

Por razones jerárquicas, los empleados y funcionarios del área internacional deben obedecer las instrucciones de cualquier funcionario de rango superior, en tanto y cuanto estas no afecten el funcionamiento de los servicios que integran y no sean de carácter técnico o se refieran a riesgos con el exterior; sin embargo, no deberán acatar ninguna instrucción que les sea dada con referencia a los aspectos citados, aunque provengan de funcionarios de grado superior al gerente del departamento exterior, pues al darles esas instrucciones dichos funcionarios estarían actuando fuera de sus funciones específicas. En tales casos, los empleados y funcionarios deben solicitar que las instrucciones les sean transmitidas o ratificadas por el gerente del departamento.

Si se desea definir las funciones y responsabilidades de un gerente del Departamento Exterior, se podrían establecer, por ejemplo, las pautas siguientes:

El gerente del departamento exterior deberá:

- a. Hacer ejecutar las decisiones específicas y de política general que le sean impartidas por la dirección general del banco, relacionadas con las operaciones con el exterior.
- b. Supervisar directamente o por intermedio de los funcionarios correspondientes todos los servicios que atienden operaciones con el exterior, así como el buen manejo de dichas operaciones.
- c. Controlar, en particular, los riesgos crediticios directos con los bancos correspondentes y los clientes del exterior, bajo su doble aspecto de riesgo "banco" o "cliente" y de riesgo "país".
- d. Controlar los mismos riesgos, en relación con las recomendaciones y las colocaciones de valores que los servicios de títulos y de banca personalizada pueden efectuar a, o con, clientes del exterior.
- e. Controlar los riesgos técnicos inherentes a las operaciones con el exterior, en particular los que se refieren a créditos documentarios, cobranzas, órdenes de pago, fianzas, operaciones de cambio al contado y a término, así como las operaciones derivadas en general.
- f. Controlar la posición de cambio, verificando que se mantenga dentro de los límites y criterios establecidos y aprobados por la dirección general del banco.
- g. Controlar la tesorería en divisas y el movimiento de las cuentas con los correspondentes del exterior (*conti nostri*), así como la de las cuentas de los mismos en el banco (*conti vostri*).
- h. Supervisar, en concordancia con el funcionario de "cumplimiento" del banco, la apertura y los movimientos de cuentas de clientes del exterior, en particular en lo que se refiere a la política de "conozca su cliente" y con el fin de detectar las cuentas u operaciones sospechosas que puedan constituir un lavado de dinero.
- i. Recibir a los visitantes del exterior, ya sean representantes de bancos correspondentes o clientes importantes.
- j. Efectuar viajes de promoción de negocios a los países de mayor interés para el banco. Asistir a las principales conferencias bancarias internacionales en las cuales podrá encontrar, en poco tiempo, un gran número de representantes de bancos correspondentes o a clientes del exterior.