

## EL COEFICIENTE DE SOLVENCIA DE LAS ENTIDADES DE CREDITO

---

*Angel Madroñero Peláez*

### 1. INTRODUCCION.

Los sistemas bancarios de los países desarrollados han experimentado en las dos últimas décadas una profunda transformación que responde, en términos muy esquemáticos, a los siguientes factores.

*Desregulación de la actividad bancaria.* Se promueve la competencia en el sector a través de la progresiva eliminación de las restricciones legales con las que tradicionalmente venía operando esta industria. En este sentido, se liberalizan los tipos de interés; se suprimen las limitaciones a la actuación en determinados campos financieros; se da entrada a nuevos operadores nacionales e internacionales; se desmantelan los coeficientes de caja e inversión; se permite la libre instalación de oficinas.

*Innovación financiera.* Iniciada con la aparición de las euromonedas y de los préstamos a interés variable, y continuada con el desarrollo de nuevos productos bancarios, tanto de activo (pagarés de empresa y otros títulos, tarjetas de crédito) como de pasivo (cesiones temporales, participaciones y titulizaciones de activos). El desarrollo más espectacular quizás tenga lugar en los servicios financieros al por mayor (adquisiciones y fusiones, gestión de emisiones) y en las llamadas operaciones fuera de balance; se incluyen entre éstas los instrumentos derivados, que surgen como mecanismos de cobertura, pero pueden ser utilizados también con fines especulativos. Las permutas financieras, las opciones, los futuros, las operaciones a plazo y algunas posibles combinaciones entre ellos, alcanzan ya en muchos bancos internacionales unos volúmenes superiores al del balance.

*Avances en la tecnología informática.* Las nuevas posibilidades de la informática permiten la oferta de nuevos servicios al por menor (operaciones a distancia de ejecución instantánea, cajeros automáticos), y producen una revolución interna en la administración del negocio bancario.

*Desintermediación.* Los crecientes volúmenes de déficit público, combinados con un marco general que excluye las financiaciones forzadas, empujan a los gobiernos a la apelación directa del ahorro del público; al mismo tiempo algunas grandes empresas se sienten capacitadas para acceder directamente a los mercados en lugar de acudir al crédito bancario. Los bancos reaccionan a este fenómeno de desintermediación (cuando no lo provocan deliberadamente para descargar sus balances) con el ofrecimiento de sus servicios a esos nuevos emisores, para rentabilizar sus redes de acceso al público y sacar provecho de las oportunidades que brinda el archivo de clientes; pero inevitablemente las comisiones por esos servicios difieren de los márgenes que obtendrían en la intermediación del crédito

*Desmantelamiento de fronteras entre las distintas áreas financieras.* Como corolario de la desregulación y de otros factores ya citados, se van difuminando las fronteras entre los distintos

tipos de entidades de crédito, y entre las entidades de crédito y otras clases de entidades financieras, como las empresas de inversión y las aseguradoras. Cuando subsisten barreras legales, o cuando las diferencias de riesgo y de cultura financiera lo aconsejan, los bancos entran en esas nuevas áreas mediante la formación de conglomerados financieros, integrados por entidades especializadas en cada una de las áreas.

*Internacionalización de la actividad financiera.* Impulsada por la creciente integración de las economías, por la aparición de multinacionales no financieras, y por fenómenos puntuales tales como, en su día, la recolocación de los petrodólares. Y favorecida por la práctica supresión de los controles de cambios en toda el área de la OCDE. La subsistencia de peculiaridades locales mueve de nuevo a los bancos internacionales a organizarse en conglomerados de bancos locales, de diverso grado de complejidad.

## 2. NECESIDAD DE LA REFORMA DEL COEFICIENTE DE SOLVENCIA.

Durante las tres décadas que siguieron a la segunda guerra mundial y la inmediata posguerra, la intensa regulación de la actividad bancaria actuó de mecanismo protector de la seguridad y solvencia de las entidades, a través de unos márgenes de intermediación confortables y asegurados, al tiempo que un clima general de coyuntura económica alta y sostenida favorecía la situación de las empresas y reducía consiguientemente el riesgo de crédito. En tales condiciones, el problema de la determinación de los recursos propios necesarios resultaba secundario, y pudo resolverse con mecanismos relativamente burdos y poco flexibles, como las gearing ratios del tipo del antiguo coeficiente de garantía español.

Los cambios comentados alteran profundamente ese panorama. El aumento de la competencia presiona sobre el nivel y sobre la estabilidad de los márgenes, y pone en peligro a las entidades poco atentas a la evolución de la situación, o que se equivocan en sus cada vez más difíciles elecciones. El riesgo de crédito se intensifica y cobra dimensiones nuevas (el llamado riesgo país), al igual que sucede con los demás riesgos clásicos de la doctrina bancaria: riesgo de cambio (mayor importancia de las operaciones en divisas, y mayor variabilidad de los tipos tras el desmoronamiento de Bretton Woods); riesgo de interés (altas tasas de inflación y variabilidad de tipos en los mercados); riesgo de mercado (mayor implicación en operaciones esencialmente volátiles, como las de capital o inmobiliarias); riesgo de concentración (mayor tamaño de los contrapartes).

Todo ello produce, en la década de los ochenta, una preocupación política por el tema de la seguridad del sistema bancario, y desemboca en una reconsideración de los coeficientes de solvencia. La preocupación no es teórica, sino que viene subrayada, tanto en España como en el extranjero, por crisis bancarias importantes (que desmienten, incidentalmente, a los que defienden el papel sanitario de las fuerzas de mercado frente a la regulación pública, en área tan delicada como ésta). La situación justificaría, en principio, unos mayores requerimientos de recursos propios; pero dado que éstos suponen un coste para la empresa bancaria, y una carga adicional para los mercados de capital de riesgo, se hace preciso afinar en la valoración de los riesgos a fin de no incurrir en un exceso de capitalización, y deteriorar una de las ratios más indicativas de la rentabilidad bancaria (beneficios a capital).

En lo relativo al riesgo de crédito, que pese a todo sigue siendo el principal riesgo a que están sometidas las entidades de crédito, la reflexión de los años ochenta lleva a una serie de conclusiones.

La primera es que no todos los activos que integran el balance tienen el mismo nivel de riesgo de crédito. Por tanto deberán ponderarse por alguna medida de ese riesgo, por imperfecta que esta sea (dada la falta de estudios actuariales, o la posibilidad de hacerlos); y sin hacer demasiado caso de las voces que acusan a tal sistema de intervencionista, pues las ponderaciones son, en el fondo, una formalización legal de lo que debieran ser reglas de buen comportamiento bancario. Esas ponderaciones han de tener en cuenta, como parámetros principales, la calidad intrínseca de los diferentes tipos de prestatarios y las garantías recibidas.

La segunda es que el riesgo de crédito no afecta sólo a los riesgos patrimoniales, sino también a los compromisos recogidos en cuentas de orden, en la medida en que esos compromisos pueden transformarse en activos patrimoniales. Los esquemas anteriores solían olvidarlos, pero la gran importancia que van cobrando obliga a tenerlos en cuenta.

La tercera es que en los grupos financieros el cálculo de los recursos propios, la medición de los riesgos, y la supervisión del coeficiente resultante deben hacerse a nivel de grupo. De no hacerlo así, el coeficiente puede resultar falseado mediante operaciones internas al grupo (por ejemplo, cruces de participaciones) que fabriquen un capital puramente contable, sin aportación real de fondos. Al tiempo que la vigilancia de la situación será ineficaz si las entidades de un grupo pueden eludirla transfiriendo riesgos de una entidad a otra, o de un país a otro, para ocultarlos de la vista de un supervisor demasiado inquisitivo. Incluso en grupos de comportamiento financiero correcto, la existencia de riesgo de contagio entre las diferentes empresas financieramente relacionadas, o que el mercado aprecia como relacionadas, obliga a tratarlas como un todo.

La definición de los grupos que hay que someter a consolidación contable y a vigilancia consolidada plantea muchas dificultades, no del todo resueltas, en cuanto a la clase de entidades que deben componerlos y en cuanto al supervisor que debe encargarse del grupo, cuando hay varios supervisores implicados. Y queda en el aire la cuestión de sí, además de pedir coeficiente consolidado, es necesario un coeficiente individual para cada uno de los componentes, atendiendo a la eventualidad de que el grupo se rompa y cada entidad haya de asumir sus propias responsabilidades con sus propios medios. Pero esas dificultades no impiden que se reconozca la necesidad de progresar en este terreno, aunque sea por pasos sucesivos.

La cuarta conclusión en la reflexión de los años ochenta es la necesidad de alcanzar un alto grado de uniformidad a nivel internacional en el tratamiento del coeficiente, para evitar desigualdades en la capacidad competitiva de los bancos de los diferentes países, que se enfrentan con creciente intensidad en los mismos mercados. Esto es lo que se ha llamado nivelar el terreno de juego, un objetivo que, en la práctica, ha tenido tanta importancia en las negociaciones internacionales como las consideraciones de prudencia bancaria.

La necesidad de conseguir un nivel adecuado de recursos propios, la convicción de que no es posible que sea el mercado quien lo determine, y la conveniencia de nivelar el terreno de juego internacional, fueron la causa de que se constituyeran, en diversos foros, grupos de trabajo tendentes a establecer unos estándares mínimos de solvencia.

Por su alcance, el más importante de esos esquemas fue el acuerdo informal alcanzado en junio de 1988 por los integrantes del Grupo de los Diez -Acuerdo de Basilea, o ratio Cooke-, al que se han adherido muchos otros países. Su objetivo declarado es lograr el fortalecimiento de los recursos propios y la convergencia en la regulación de la solvencia de los bancos internacionales, lo que contribuirá a la estabilidad de los sistemas financieros nacionales y del internacional.

El rodaje de la norma de Basilea ha coincidido en el tiempo con la gestación del Mercado Financiero Unico en el área de la Comunidad Europea. La doctrina del reconocimiento mutuo de los bancos de los diferentes países comunitarios se apoya en la armonización de los elementos esenciales de la normativa bancaria; entre ellos, la regulación de la solvencia constituye una pieza fundamental. El hecho de que bastantes países comunitarios sean, a la vez, miembros del Grupo de los Diez, ha supuesto un alto grado de coincidencia entre la ratio de solvencia de Basilea y la norma comunitaria, y ha significado un importante avance en la coordinación de las legislaciones nacionales dentro y fuera de la Comunidad.

Por otra parte, los trabajos en esta materia no pueden considerarse concluidos, en tanto en cuanto sólo se ha conseguido converger en la medición y cobertura del riesgo de crédito, continuando actualmente en estudio el tratamiento de los demás riesgos.

A continuación se analiza el tratamiento del coeficiente de solvencia en la regulación comunitaria. También se comentará brevemente la actual transposición al derecho español de las normas comunitarias sobre la materia, que ya inspiraron, aun en fase de gestación, la reforma española de la legislación de recursos propios de 1985.

### **3. EL COEFICIENTE DE SOLVENCIA COMUNITARIO.**

La regulación comunitaria de la solvencia constituye la piedra angular de la armonización legal mínima que está en la base del reconocimiento mutuo, en el que a su vez se fundamenta el Mercado Financiero Unico.

En lo relativo a entidades de crédito, la regulación comunitaria sobre la materia está contenida en dos directivas de 1989. Sus normas tienen carácter de mínimos, dejando a los Estados miembros la posibilidad de establecer otras más prudentes o más rigurosas. En muchos aspectos estas directivas son el modelo que seguirá la normativa a aplicar a las empresas de inversión, próxima a aprobarse; si bien esta última incorporará la cobertura del riesgo de mercado y de cambio, una normativa que también afectará directamente a las entidades de crédito.

La Directiva del Consejo de 17 de abril de 1989, relativa a fondos propios de las entidades de crédito (89/299/CEE), se ocupa del numerador del coeficiente, esto es de la definición de los recursos propios, y contiene la relación de todos los elementos que pueden integrarlos, y de las deducciones que hay que hacer, así como los límites a los elementos de menor calidad para cubrir pérdidas en situación de crisis. Esta norma se completa con la Directiva del Consejo de 18 de diciembre de 1989, sobre el coeficiente de solvencia de las entidades de crédito (89/647/CEE); en ella se establecen los distintos grupos en que se clasifican los riesgos y sus ponderaciones mínimas. Además, en esta Directiva se fija en el 8% de la suma de los riesgos, ya ponderados, el nivel mínimo de recursos propios que las autoridades nacionales deben exigir a las entidades o grupos bajo su supervisión.

La definición de recursos propios contenida en la normativa comunitaria, y los distintos grupos de riesgos en que se clasifican los activos y compromisos y sus ponderaciones, pueden verse en los cuadros núm. 1 y 2, respectivamente.

### 3.1. Los recursos propios.

La relación comunitaria de elementos susceptibles de ser considerados recursos propios es exhaustiva. Pero no todos los incluidos pueden ser considerados de la misma calidad a la hora de absorber pérdidas.

En unos casos ello se debe a la existencia de dudas sobre el valor real de los pasivos computables como recursos propios (reservas no procedentes de beneficios generados, compromisos no desembolsados de cooperativistas cuando éstos se admiten, provisiones no reveladas en las cuentas anuales). En otros, a la dificultad de utilizar esos recursos en la cobertura de pérdidas sin que la entidad de crédito cese sus actividades. La ingeniería financiera ha creado instrumentos financieros que participan simultáneamente de la condición de deuda y de capital (financiaciones subordinadas e híbridos), los cuales prevén la reducción de su valor en caso de pérdidas, aunque en ocasiones sea sólo con ocasión de su liquidación, y cuya retribución goza de ciertos privilegios sobre los dividendos y puede por tanto dañar la formación de reservas internas.

Esta diferencia de calidad de los elementos que integran los recursos propios ha llevado al legislador comunitario (al igual que al de Basilea) a diferenciar entre el "capital de base" (*tier one* en la jerga bancaria internacional), con capacidad ilimitada de absorción de pérdidas, y el "complementario" (*tier two*), que puede absorberlas sólo en determinadas condiciones. Con objeto de no deteriorar la calidad del conjunto, el importe de los recursos complementarios no podrá exceder del 100% del capital básico. Además, dentro del capital complementario se establece un nuevo límite del 50% para los recursos de menor calidad (compromisos de cooperativistas y deuda subordinada a plazo fijo)

Aunque la capacidad de absorción de pérdidas constituye el principal instrumento de medida de la calidad de los recursos, en la diferenciación establecida se atiende también a otros criterios cómo:

- *Estabilidad.* La permanencia indefinida o por plazo determinado incide en la calidad de los recursos propios; de ahí que se excluya del capital de base cualquier elemento con una duración conocida en el momento de la emisión. En todo caso, los componentes de los recursos propios, incluso los de menor calidad, deben tener una duración mínima de cinco años. En estos casos de duración determinada se establece una pérdida gradual de computabilidad durante el período, para forzar la constitución paralela de recursos permanentes. En el mismo sentido, se exige a los híbridos de duración indeterminada que no puedan ser reembolsados a petición del portador o sin el acuerdo previo de la autoridad supervisora.
- *Efectividad.* Sólo se tiene en cuenta el importe desembolsado de cualquier elemento. La normativa no confía, con razón, en la eficacia de las apelaciones de dividendos pasivos a los socios en caso de dificultad. La deducción de los recursos propios de las acciones en poder de la entidad de crédito, de los activos inmateriales y de las pérdidas del ejercicio en curso, así como la exigencia de que la cuantía de los elementos computables este libre de todo impuesto previsible, o haya sido convenientemente ajustada y verificada por auditores independientes, no tienen otro fundamento que el dotar de efectividad a los recursos.

- *Certeza de la remuneración.* No pueden integrarse en los recursos básicos aquellos elementos, como las acciones preferentes acumulativas, que generan el reconocimiento como deuda de los dividendos no percibidos. En todo caso, la retribución de los recursos propios debe quedar condicionada, en alguna medida, a los resultados de la entidad; y así se exige en los híbridos que el pago de intereses pueda ser diferido en caso de pérdidas de la entidad.

### **3.2. Consideración de la capitalización del sistema.**

Aunque la directiva atiende en primer lugar a la adecuada capitalización del grupo consolidable de entidades de crédito, se preocupa también por el grado de capitalización del sistema crediticio en su conjunto, que podría verse deteriorado por financiaciones de capital de unas entidades de crédito en otras, en tanto no alcancen la participación mínima que les obligaría a consolidar. Por eso se establece que se deducirán, del conjunto de los elementos computables, las participaciones y demás valores computables como recursos propios de una entidad que estén en poder de otra y que sean "significativos", bien en relación al capital de la participada, bien al de la tenedora.

### **3.3. La ponderación de activos, compromisos y otras cuentas de orden.**

La directiva establece un esquema relativamente simple, formado por cuatro grupos de riesgo a los que asigna unas ponderaciones, evidentemente convencionales, del 0%, 20%, 50% y 100%.

Los criterios utilizados para la asignación de riesgos concretos a cada una de estas categorías han sido la personalidad de la contraparte de la operación, su país de residencia, las garantías con que cuenta y, como complemento a lo anterior, el plazo y la moneda en que esté denominada. Por la personalidad del acreditado se diferencia entre administraciones centrales; administraciones locales y regionales; entidades de crédito, incluido el Banco Europeo de Inversiones y los bancos multilaterales de desarrollo; y el sector privado, asimilando al mismo a las empresas públicas. Los países se dividen en dos grandes grupos: los llamados países de la zona A, básicamente los países integrados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) como socios de pleno derecho; y la zona B, que incluye al resto de los países. Esta distinción entre países se justifica porque los riesgos frente a residentes de los países de la zona B están sujetos no sólo al riesgo de insolvencia comercial, sino también al riesgo de no poder obtener el reembolso en la moneda pactada.

Los activos y compromisos que se suponen exentos de riesgo de insolvencia reciben una ponderación nula. En este grupo se incluyen los riesgos sobre los gobiernos centrales y bancos centrales de la zona A, riesgos sobre las Comunidades Europeas como tales, efectivo en caja, etc. También se incluyen aquí los activos sobre gobiernos centrales y bancos centrales de la zona B denominados y financiados en la moneda nacional del prestatario, porque en este caso no existe riesgo de transferencia.

Los activos sobre los gobiernos locales y regionales tienen una ponderación general del 20%, pero se admite que, en determinados casos, los países puedan fijar ponderaciones nulas si no existe diferencia (como sucede en algunos países por razones incluso constitucionales) entre el riesgo de éstos y el de sus administraciones centrales. Dentro de este grupo del 20% se incluyen también los riesgos sobre las entidades de crédito de la zona A, Banco

Europeo de Inversiones (BEI) y bancos multilaterales de desarrollo. Esta ponderación presupone que todas las entidades de crédito de esa zona están sometidas a unos requisitos de capitalización y a una vigilancia similares. Respecto a estas mismas operaciones en la zona B, se incluyen sólo las de plazo inferior a un año, por estimar que éstas son operaciones interbancarias puras que tienen escaso riesgo; en cambio los apoyos permanentes de plazo más largo se consideran riesgo ordinario y no gozan de una ponderación reducida.

Las ponderaciones tienen en cuenta no sólo al obligado directo, sino también el obligado final al pago cuando hay un aval, y las garantías reales de la operación que supongan una reducción del riesgo. Así, una operación garantizada directa y explícitamente por un gobierno central de la zona A tiene la misma ponderación que aquél, con independencia de la personalidad del obligado directo. Del mismo modo, un riesgo garantizado con un valor emitido por ese mismo gobierno de la zona A goza del nivel de ponderación de éste, también con independencia del riesgo del obligado final (pero sólo si la autoridad supervisora está satisfecha de las condiciones de la operación de prenda). La consideración de las garantías hipotecarias fue objeto de intenso debate entre los países de raíz anglosajona, que han tenido muy malas experiencias con los créditos hipotecarios, y los continentales. Finalmente la normativa comunitaria, como la de Basilea, sólo atribuye una ponderación favorable (50%) a los activos garantizados por hipotecas sobre viviendas habitadas por propietarios, o que estén alquiladas. Otros créditos hipotecarios se consideran riesgos ordinarios.

Los riesgos de firma y compromisos -cuentas de orden no relacionadas con tipos de interés y de cambio- se clasifican, en una primera etapa, atendiendo a su carácter de sustitutivos de crédito, en uno de los cuatro grupos de acuerdo con su probabilidad de transformación en activos: alta (ponderación del 100%), media (50%), media-baja (20%) y baja (0%). La segunda etapa consiste en aplicar a estos riesgos ajustados la mismas ponderaciones que corresponderían a un activo con igual obligado final e iguales garantías.

Junto a los compromisos sustitutivos del crédito existen otros, relacionados con los tipos de interés y de cambio, cuyo único riesgo asociable a la solvencia, un riesgo reconocidamente pequeño dada la profesionalidad de los mercados en que se desarrollan esas operaciones, es el peligro de incumplimiento de la contraparte, que obligaría a sustituir los contratos en el mercado. La primera etapa consiste en medir el alcance de esa probabilidad. La segunda ponderación coincide con la atribuida a los activos en función de la personalidad de la contraparte, salvo que la ponderación aplicable sea del 100%, en cuyo caso se reducirá a la mitad para calcular el valor ajustado, ya que se entiende que en esos mercados sólo operan, junto a las entidades crediticias, firmas no financieras de primera fila .

#### **3.4. Cumplimiento en base consolidada.**

El coeficiente de solvencia comunitario, así como las normas limitativas que veremos en la sección 5 siguiente, se establecen en base consolidada cuando las entidades de crédito pertenecen a un grupo.

La definición comunitaria de grupo consolidable es relativamente estrecha, ya que sólo comprende grupos encabezados por una entidad de crédito o una holding bancaria, y sólo abarca entidades de crédito u otras entidades financieras dedicadas a alguna de las actividades que la Segunda Directiva considera típicas de los bancos. Fuera quedan otras estructuras de grupo (por ejemplo, grupos encabezados por holdings no bancarias, por empresas industriales, o incluso por personas físicas). Tampoco se ataca el problema de los

grupos mixtos de empresas bancarias y empresas aseguradoras (aunque sí los de empresas bancarias y empresas de inversión, porque éstas son entidades financieras en el sentido antes indicado).

La aplicación consolidada de las normas no excluye su aplicación individual o subconsolidada cuando una filial o subgrupo crediticio se sitúan en otro país comunitario, para respetar las responsabilidades de la autoridad supervisora de ese país. En cuanto a las filiales dentro del mismo país, las normas comunitarias sólo piden una "distribución adecuada" de recursos entre ellas, sin otras precisiones.

#### **4. TRATAMIENTO DE LOS RIESGOS DE PRECIOS: TIPO DE INTERES DE CAMBIO Y DE MERCADO EN LA NORMATIVA COMUNITARIA.**

El defecto más destacado del coeficiente de solvencia comunitario, y del de Basilea, es, como se apuntó anteriormente, que no tiene en cuenta más que el riesgo de crédito, aunque este sea el más importante para las entidades de crédito.

Por el contrario, en el caso de las entidades del área de valores, el riesgo más importante es el que deriva de la variación de precios en el mercado. Puesto que para las llamadas empresas de inversión la Comunidad Económica está siguiendo la misma estrategia que para las entidades de crédito, es decir, armonización mínima como condición necesaria para el reconocimiento mutuo, la normativa comunitaria se propone armonizar también el coeficiente de recursos propios de estas entidades, al igual que lo ha hecho para las entidades de crédito. Y ese coeficiente ha de atacar, naturalmente, el riesgo fundamental que les afecta, sin perjuicio de aplicar como norma supletoria la directiva de solvencia bancaria para otras cuestiones.

Actualmente existe ya una posición común de la Directiva sobre Adecuación del Capital de las empresas de inversión (DAC), que se centra en la medición y cobertura de los riesgos de mercado. La peculiar y compleja regulación de la cobertura de este riesgo será aplicable en su día a la "cartera de negociación" (valores adquiridos con objeto de ser vendidos en un breve plazo) de las entidades de crédito, quedando pendiente la regulación de los riesgos de interés y precio del resto del balance, sin excluir las interrelaciones de ese resto con la propia cartera de negociación. Esa directiva también cubre el riesgo de tipo de cambio, aplicando el coeficiente del 8% a las posiciones netas en divisas; en este caso la norma resulta aplicable a toda la actividad en moneda extranjera de las entidades de crédito.

#### **5. UTILIZACION DE LOS RECURSOS PROPIOS COMO REFERENCIA DE OTRAS MAGNITUDES.**

Los recursos propios, determinados de acuerdo con lo previsto en la correspondiente directiva, se utilizan en la normativa comunitaria como referencia obligada en el establecimiento de dos tipos de límites: a la cartera de valores industriales en la que exista una finalidad de control, y a la concentración de riesgos.

El límite a la cartera de valores no financieros viene fijado en la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria, no en la de solvencia, y tiene por objeto dirimir la disputa entre los partidarios del modelo de banca universal -que no admitirían limitaciones a las inversiones permanentes de los bancos en empresas no financieras, por considerarlo parte de su actividad

normal- y los que se decantan por el modelo anglosajón de banca comercial, que no admite en absoluto este tipo de participaciones. El límite, duramente negociado como cabe imaginar, se fija en las dos magnitudes siguientes:

- El 60% de los recursos propios para el conjunto de participaciones cualificadas (es decir, que supongan más del 10% del capital de la participada) en empresas no financieras.
- El 15% de los recursos propios para la participación en cada empresa de ese tipo.

Las participaciones que excedan esos límites se tienen que deducir de los recursos propios, lo que equivale a decir que soportarán un coeficiente del 100%.

Respecto a la concentración de riesgos, tema sobre el que ya existe una recomendación comunitaria, y un proyecto de directiva a punto de publicarse, el límite a la concentración de riesgos con una misma persona o grupo se fijará en el 25% de los recursos propios (20% en el caso de empresas o grupos controlados por la propia entidad de crédito), a la vez que se establece un límite adicional (800% de esos recursos) al conjunto de los "grandes riesgos", entendiéndose por tales los que exceden del 10% de los recursos propios. Esta norma tiene una larga serie de excepciones, guardando bastante paralelismo con los tratos de favor concedidos en las ponderaciones del coeficiente de solvencia.

Tanto en el caso de las participaciones no financieras como en el de las concentraciones de riesgo, la normativa comunitaria prevé un plazo de adaptación de las legislaciones nacionales suficientemente amplio, que permitirá la eliminación paulatina de los excesos. Nótese que algunos de ellos venían amparados por la recomendación de grandes riesgos, cuyo límite era del 40%, sin límite especial para el propio grupo y con una lista de excepciones más reducida.

## **6. LA TRANSPOSICION AL DERECHO ESPAÑOL DE LA NORMATIVA COMUNITARIA DE SOLVENCIA.**

La Ley 13/1992, de 1 de junio, de recursos propios y supervisión en base consolidada de las entidades financieras inicia el proceso de incorporación al derecho español de los preceptos contenidos en las dos directivas a las que anteriormente se hizo mención, parte de los de la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria (89/647/CEE), y anticipa la transposición de los proyectos de directivas sobre grandes riesgos y sobre adecuación de capital de las empresas de inversión. El desarrollo de esta ley, que puede considerarse ley-marco, se ha llevado a cabo en el Real Decreto 1343/1992, de 6 de noviembre y en dos Ordenes Ministeriales, una de 29 de diciembre sobre recursos propios y supervisión en base consolidada de las sociedades y agencias de valores y sus grupos, y otra de 30 de diciembre sobre normas de solvencia de las entidades de crédito y en sendas circulares de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y del Banco de España.

En lo relativo a entidades de crédito, las normas no suponen cambios trascendentales, ya que la legislación española anterior respondía a un esquema bastante próximo a las actuales normas comunitarias sobre riesgo de crédito, con algunos añadidos que reforzaban su severidad.

En general, y a fin de no mermar la capacidad competitiva de las entidades españolas, la nueva normativa española se ajusta estrechamente a la comunitaria, eliminándose la mayoría de aquellos añadidos: por ejemplo, la superposición de un coeficiente genérico al selectivo, la

existencia de recargos para las concentraciones de riesgo, o las ponderaciones especiales que se aplicaban a la cartera de acciones y al inmovilizado.

No obstante la norma española aun resulta algo más estricta en algunos aspectos. El primero es una definición de recursos propios más rigurosa, que no incluye algunos elementos (provisiones no reveladas) e introduce deducciones no previstas en la normativa comunitaria, como la de las participaciones en poder de empresas no consolidables del grupo, si las tenedoras han recibido apoyo financiero de éste, los créditos para la adquisición de acciones propias, o los compromisos de recompra de acciones propias vendidas a terceros.

Por otra parte la estructura de grupos contemplada en el Real Decreto 1343/92 es mucho más rica y compleja que la comunitaria (aunque no incompatible con ella), e incluye una regla original: cuando en un grupo coexistan entidades financieras sometidas a varias normativas de recursos propios distintas, deberá cubrirse con recursos propios consolidados el más alto de estos requerimientos **a)** el que resulte de aplicar el coeficiente bancario al balance consolidado del grupo; o **b)** la suma de los que resulten de aplicar a cada tipo de entidades financieras sus propios coeficientes. Seguramente esta regla no producirá diferencias sustanciales en los grupos que incluyen bancos y sociedades de valores, en cuanto se complete la aplicación de las reglas sobre cartera de negociación a los bancos, dada la proximidad de las normas de solvencia de ambos grupos de entidades. Pero puede constituir la base de la futura supervisión consolidada de bancos y compañías de seguros cuando se desarrolle esta previsión de la Ley.