

Resumen

La reacción al *brexít* y a los movimientos populistas de distinta índole brinda una oportunidad única, que no podemos desaprovechar, para avanzar en el perfeccionamiento de la Unión Monetaria. En el marco de esta construcción, la unión bancaria representa el paso más importante que ha dado Europa hacia su integración desde la instauración del euro, aunque todavía se debe profundizar en alguno de sus pilares, en particular en la creación de un esquema único de garantía de depósitos. Es necesario trasladar a la opinión pública europea que el resultado de todo ello tendrá un impacto positivo en la vida cotidiana de los ciudadanos de la Unión

Palabras clave: unión bancaria, mecanismo único de supervisión, resolución, mercado único de capitales, seguro de garantía de depósitos, Banco Central Europeo.

Abstract

The design of the banking union was conceived in 2012 in response to the crisis suffered in the eurozone, and it is a key element in the improvement of monetary union in Europe. This process represents the most important step towards the European integration since the introduction of the euro. However, the banking union remains incomplete but there is no doubt that it is progressing with determination in the European construction. The results of this process will have a positive impact on European citizens.

Key words: Banking Union, Single Supervisory Mechanism, Resolution, Single Capital Market, Deposit Guarantee Insurance, European Central Bank.

JEL classification: E40, E50, F36, G18, G21, G28.

LA UNIÓN BANCARIA

José María ROLDÁN

Asociación Española de Banca

I. INTRODUCCIÓN

La arquitectura institucional de la Unión Europea está siendo objeto de una profunda revisión a raíz de las insuficiencias estructurales que la crisis financiera y del euro pusieron de manifiesto. Aunque el proyecto de unión bancaria es el más avanzado y representativo, dista mucho de ser el único necesario, si no imprescindible, para garantizar la supervivencia del euro a largo plazo.

Estas reformas representan, además, una respuesta inaplazable a la creciente desafección de los ciudadanos hacia el proyecto de la Unión Europea (UE), cuya manifestación más dramática ha sido el éxito del *brexít* en el referéndum británico. La Unión Europea debe realizar un esfuerzo considerable no solo para mejorar su funcionamiento, sino para explicar a los ciudadanos europeos que la Unión Europea aporta un beneficio directo en sus vidas y que la superación de las dificultades actuales, legado de una crisis económica atroz –la más dura y prolongada de los últimos setenta años– pasa por más Europa.

Especialmente preocupante resulta que esta nueva eurofobia –manifestada a través de movimientos populistas, xenófobos y renacionalizadores de muy diferente signo político– ha echado raíces entre los más jóvenes, que ven a la Unión como un ente frío, burocrático y con un poder político poco legitimado desde un punto de vista democrático. Re-

sulta, pues, imprescindible recuperar a las jóvenes generaciones para incorporarlas al proyecto europeo, pues a ellas les tocará en suerte perfeccionar y rematar el proyecto de unidad europea que comenzaron sus abuelos hace sesenta años.

Pero no todo es atribuible a factores políticos: estaríamos cometiendo un error de base si contemplamos el problema solo bajo ese prisma. Hay que recordar que el movimiento renacionalizador partió, en primer lugar, de los mercados y los grandes agentes económicos a raíz del estallido de la crisis financiera internacional en 2007 y más adelante de los propios gobiernos, cuyas decisiones dieron paso a la crisis de la deuda soberana. Ya se sabe que en tiempos de crisis funciona el «sálvese quien pueda» y este caso no fue una excepción.

Tenemos que partir, pues, del hecho de que la crisis financiera ha supuesto para la UE y la zona del euro un fuerte retroceso en los niveles de integración que ya se habían conseguido entre los distintos mercados y sectores financieros de los Estados miembros de la Unión. El Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS) ha mencionado en estudios recientes que la regresión observada en los niveles de globalización financiera mundial se debe, en exclusiva, a los registrados en el sistema bancario de la eurozona. Estos hechos deben hacernos reflexionar sobre las debilidades y contradicciones del proyecto de integración monetaria y fi-

nanciera que representa el euro. Y, en cualquier caso, nos obliga no ya a profundizar en la integración financiera de la zona del euro, sino a recuperar, en primer lugar, los niveles de integración existentes antes de la crisis.

Pero, hay que ir mucho más lejos. La Unión Económica y Monetaria necesita un cambio de mentalidad, de gobierno y de métodos para lograr la adhesión de los ciudadanos, un factor que ahora se ha revelado esencial para la propia supervivencia de la Unión. Solo si somos capaces de hacer ver a los ciudadanos que los proyectos europeos van a ampliar sus posibilidades de elección de trabajo, de educación, de residencia, de tener una oferta de productos y servicios a mejores precios, de preservar las reglas de la convivencia democrática e incrementar al mismo tiempo la seguridad y la libertad en sus vidas, podremos dar entre todos el empujón que la UE necesita para seguir adelante.

En el caso del sector bancario, esta exigencia es aún más perentoria, puesto que no hemos sabido transmitir a la sociedad los profundos cambios incorporados durante y después de la crisis a las reglas que rigen a las entidades de crédito ni los colosales requisitos que hoy en día se exigen para el ejercicio de la actividad que les es propia. Algo está fallando en nuestro diálogo con la sociedad cuando no sabemos comunicar el enorme esfuerzo que está haciendo el sector para evitar que crisis como la pasada se vuelvan a repetir y, sobre todo, para que no terminen pagándolas los contribuyentes.

Tampoco debemos olvidar lo conseguido por Europa en los últimos veinte años. No debemos olvidar que, hace ya más

de veinticuatro años, Alexander Lamfalussy, presidente del Instituto Monetario Europeo (la institución predecesora del Banco Central Europeo encargada de la puesta en marcha del euro) cifraba en tan solo un 50 por 100 la probabilidad de éxito de la moneda única. No solamente se instauró el euro, sino que ha resistido la mayor crisis financiera que el mundo ha visto desde la crisis del 29. Reformemos, pues, la zona del euro a la luz de las lecciones extraídas de la crisis, pero no olvidemos los éxitos logrados por la Unión Europea en estos veinte años. Se han cometido algunos errores y queda mucho por hacer, pero este parece ser el destino del proyecto europeo, «aprender a golpes, con perseverancia», como dijo en su día Alexander Lamfalussy.

En suma, estamos ante una oportunidad única para hacer avanzar a la UE, y con ella la unión bancaria. Un momento en el que la Unión debe hacer frente al desgarramiento provocado por el *brexit* y a la amenaza que supone el avance de los populismos eurófobos en todo el continente. Un momento en el que los gobiernos y la sociedad en su conjunto son conscientes de que el proyecto comunitario quedaría gravemente debilitado, incluso extinguido, si los Estados miembros no son capaces de lograr un acuerdo para avanzar hacia una eurozona mejor gestionada y más eficaz.

II. LA REFORMA DE LA ARQUITECTURA INSTITUCIONAL DE LA ZONA DEL EURO

La Comisión Europea es consciente de que esta situación exige de un relanzamiento inmediato del proyecto de la Unión, como

se infiere del documento de reflexión que presentó hace unos meses sobre los pasos necesarios para completar la Unión Económica y Monetaria. El documento partía de la idea de que la batalla contra el populismo euroescéptico únicamente se puede ganar si el euro funciona como una herramienta de bienestar para todos sus ciudadanos, no importa en qué país vivan. La propuesta de la Comisión pone el énfasis en el peligro que representa la falta de convergencia en estándares de condiciones de vida y riqueza. La división crónica dentro de la Unión entre zonas ricas y pobres, acreedoras y deudoras, prósperas y estancadas, termina por generar descontento y una frustración de la que se nutre la eurofobia.

La Comisión sustenta su hoja de ruta sobre tres pilares: la unión financiera, la unión económica y fiscal, y la mejora de la calidad democrática. Los dos primeros son fundamentales para impulsar el crecimiento y la creación de empleo. El tercero lo es porque los nuevos instrumentos y funciones necesitan de un mayor control democrático dado que la acción intergubernamental sin control ya no es aceptable en el marco democrático en que vivimos. Dentro del área financiera, la propuesta de la Comisión Europea (CE) se basa en el principio de que la eurozona debe contar con un sistema financiero bien integrado, eficiente y estable. No se trata únicamente de asegurar que empresas y familias reciben la financiación que necesitan, sino de blindar al sistema financiero ante episodios de inestabilidad como los acaecidos durante la crisis del euro, en los que la solvencia de los bancos dependía en última instancia de la solvencia del Estado

al que pertenecían, lo que implicaba a su vez que el coste de financiación, por ejemplo, de una pyme (pequeña y mediana empresa) española fuera hasta 700 puntos básicos mayor que el de una pyme alemana. Con semejantes distorsiones, el propio mercado único de bienes y servicios se torna inviable: el factor fundamental de la competitividad no puede ser nunca el lugar de residencia de una empresa.

Esta hoja de ruta se ha plasmado en el plan de reforma institucional de la zona del euro que presentó la CE el pasado 6 de diciembre y que contiene cuatro propuestas básicas: la creación de una serie de herramientas presupuestarias para apoyar a países en crisis; la incorporación a la legislación comunitaria del Pacto Fiscal aprobado durante la crisis por cada Estado miembro; la creación de un superministro de Economía del euro y la transformación del fondo de rescate europeo (MEDE) en un Fondo Monetario Europeo, inspirado en el FMI (Fondo Monetario Internacional). Esta última propuesta, sin duda la más relevante, se basaría en la arquitectura del mecanismo actual de rescate, el MEDE, con la misma estructura financiera e institucional, aunque con una toma de decisiones más rápida y ágil. Su función principal se centraría en los rescates de países con problemas. Serviría también de apoyo financiero para el Fondo Único de Resolución y actuaría como un prestamista de último recurso para facilitar la resolución ordenada de los bancos en dificultades.

La Comisión propone, además, la incorporación del Pacto Fiscal en la legislación comunitaria (ya incluido en las legislaciones nacionales en 2012), añadiendo su visión de cómo

deben interpretarse esas normas; esto es, cómo se pueden aplicar de forma flexible. El plan incluye asimismo la figura del superministro de Economía del euro, que respondería ante el Parlamento Europeo y sería la cara visible de la política económica de la zona del euro.

Además, la Comisión se plantea avanzar en 2018 en la construcción de la unión bancaria, despejando el veto al sistema de garantía de depósitos común europeo, *EDIS* (*European deposits insurance scheme*), y dar los pasos necesarios para culminar la unión de mercados de capitales con la creación de un supervisor único para los mismos. La propuesta incluye también una mención para instaurar una especie de eurobonos europeos, con el fin de evitar que vuelva a generarse el «círculo vicioso» entre riesgo soberano y financiero. La Comisión argumenta que estos nuevos valores podrían, junto con un cambio en el tratamiento regulatorio de los soberanos, reducir drásticamente la vulnerabilidad del sistema financiero.

Pero todo esto lo veremos con detalle más adelante. Por ahora, la idea fundamental es que es urgente que hagamos ver a los ciudadanos europeos que la unión bancaria va a propiciar una oferta más amplia de los productos y servicios financieros que la que tienen a su disposición en la actualidad. Productos y servicios más transparentes, más eficaces y a mejores precios para que puedan financiar sus proyectos y obtener mayores réditos de sus ahorros, beneficiándose así de una competencia intensa entre los bancos de los distintos países, libre de barreras regulatorias y discrecionalidades nacionales.

III. EL ESTADO DE LA UNIÓN BANCARIA

Pasemos ahora a ver más detenidamente el estado de la unión bancaria y los grandes desafíos a los que se enfrenta, pero también los grandes avances logrados en muy corto espacio de tiempo, en particular en el ámbito de la supervisión y de la resolución.

En el contexto de este proceso lento y dubitativo, pero también continuo, de perfeccionamiento de la Unión Monetaria cabe hacerse tres preguntas clave: de dónde venimos, esto es, cuáles son los antecedentes de la unión bancaria, dónde nos encontramos en estos momentos y qué queda por hacer en los próximos años para perfeccionar esa unión bancaria que pusimos en marcha hace cinco años.

Ese proceso de progresiva integración que culmina con la unión bancaria se inició hace ya más de una década con el llamado informe Lamfalussy (Comisión Europea, 2001) y la creación del CEBS (Comité Europeo de Supervisores Bancarios) (Comisión Europea, 2004), que tuvo el honor de presidir en 2004 durante sus primeros pasos.

El comienzo de este siglo mostraba, en el ámbito bancario europeo, varios rasgos distintivos. En primer lugar, teníamos el Mercado Único de Servicios Financieros, y la posibilidad, más teórica que real, de que cualquier banco de un Estado miembro fuera en verdad un banco europeo (hablamos del pasaporte comunitario para el ejercicio de la actividad y la libre prestación de servicios en cualquier otro Estado de la Unión). Las directivas bancarias plasmaban el régimen regulatorio

acordado en el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, conocido posteriormente como Basilea I (BCBS, 1988), y de su cumplimiento se encargaban las autoridades nacionales de supervisión, que seguían las transposiciones nacionales de esas directivas (1), trufadas con frecuencia de especificidades nacionales (el llamado *gold plating*), que fragmentaban ese teórico mercado único sin añadir, probablemente, mejoras sustanciales.

Este planteamiento no solo se aplicó al sector bancario, sino que se extendió a los sectores de valores y seguros. Lo más relevante, desde la óptica de la futura unión bancaria, fue la creación de los comités super-visores en banca, valores y seguros: CEBS, CESR (Committee of European Securities Regulators) y CEIOPS (Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors). Y otro elemento simbólico, nada irrelevante, por cierto, fue que se decidió situar esos comités fuera de Bruselas, ubicando el Comité Bancario en Londres, el de Valores en París, y el de Seguros en Fráncfort del Meno. Con ello se buscaba una mayor proximidad a los mercados y a las prácticas supervisoras y un alejamiento del mundo regulatorio europeo.

Otro elemento novedoso dentro del enfoque del informe Lamfalussy, después de ser revisado por el informe Larosièrre en febrero de 2009 (Comisión Europea, 2009), es el de una utilización más intensa de los reglamentos comunitarios. Estos facilitan un mayor nivel de integración, pues se aplican directamente sin que sea necesario, como ocurre con las directivas, su transposición al derecho nacional mediante leyes. Y esto es lo que ha ocurrido con Basilea III, que se ha implanta-

do en la UE utilizando tanto un reglamento como una directiva, de extensión mucho menor que el reglamento. Con ello se reduce la fragmentación de la regulación proveniente de ese *gold plating* antes mencionado.

En definitiva, la coincidencia en el tiempo de la revisión del enfoque Lamfalussy con las primeras fases de la crisis condujo a la profundización y aceleración de los cambios propuestos por el mismo, y junto al mayor uso de los reglamentos frente a las directivas, se acometió el refuerzo institucional de los comités de supervisión, que mudaron en tres nuevas autoridades europeas de banca, valores y seguros, EBA (European Banking Authority) (véase Comisión Europea, 2010), ESMA (European Securities and Markets Authority) y EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority), respectivamente, ampliado además con un enfoque macroprudencial que dio lugar a la creación del ESRB (European Systemic Risk Board).

En circunstancias normales, estos pasos habrían podido ser suficientes. Pero, como la agudización de la crisis demostró, éstas distaban mucho de la normalidad. Como todos recordamos, la crisis de la zona del euro entró en una espiral tremendamente peligrosa en 2011 y 2012. La fragilidad de numerosos bancos de la eurozona y la identificación, en una especie de círculo vicioso, entre las condiciones crediticias de esos bancos y la solvencia soberana de sus respectivos países de origen desataron una crisis que arrojó grandes dudas sobre la supervivencia de la eurozona. A esta crisis se respondió, como había pasado ya en 2008, con una nueva fragmentación o renacionalización de los mercados fi-

nancieros, de modo que los tipos de interés de financiación de los bancos dejaron de depender de sus posiciones de solvencia, liquidez o rentabilidad para hacerlo de la nacionalidad de la institución en cuestión y de la fortaleza de su soberano.

Lo que este proceso de renacionalización supuso fue, simplemente, que la política monetaria de la eurozona perdió su efectividad. Mientras que el BCE se embarcaba en una política monetaria expansiva, los costes de financiación de los agentes económicos de muchos países del sur de Europa subían a niveles no vistos desde la creación del euro. La Unión Monetaria se había transformado en una mera unión de divisas, sin que existiera una política monetaria única.

Por tanto, si queríamos salvar el euro y la política monetaria única, no quedaba más remedio que ir hacia una mayor integración: revolución, no evolución, es lo que se necesitaba. Esa mayor integración, puesta ya en marcha, no afecta únicamente al sector bancario, sino que se extiende a las políticas económicas —en particular, las fiscales—, que requieren de una mayor coordinación de reformas estructurales de calado.

Desde un punto de vista conceptual, el mercado único, que era la preocupación que había guiado las sucesivas reformas de la organización institucional, de la regulación y de la supervisión bancaria europea, pasó a un segundo plano frente a la necesidad urgente de preservar la unión monetaria, la eurozona. La imposibilidad de mantener al mismo tiempo la estabilidad financiera, una integración financiera plena y políticas supervisoras nacionales —el llamado trilema— llevó al sacrificio de estas últimas.

Nace así el proyecto de la unión bancaria que establece una supervisión única y común para todos los bancos de la eurozona, ejercida directamente por el BCE sobre las 128 entidades más relevantes y de forma indirecta sobre el resto a través de las autoridades nacionales. La unión bancaria se completa con otros dos pilares: una autoridad única de resolución para los bancos de la zona del euro y un fondo de garantía común para los depósitos –EDIS–, todo ello bajo el paraguas del *single rulebook*, esto es, de un conjunto de normas armonizadas aplicables a todos los bancos de la UE, al cuidado de la EBA.

1. El supervisor único europeo

Empecemos por el primer pilar, el sistema de supervisión europea a cargo del BCE, del que quiero resaltar un rasgo primordial. Europa ha optado por evitar un sistema de supervisión en dos niveles, uno europeo, a cargo del BCE para entidades de gran tamaño, y otro nacional, a cargo de los supervisores locales y dirigido a los bancos de menor tamaño. Esto es, no se opta por un modelo como el de los Estados Unidos, donde la supervisión y también la regulación es distinta para entidades de mayor y menor tamaño.

En esta unión bancaria, el papel del BCE y de su Consejo Supervisor como autoridad supervisora resulta obvio (Comisión Europea, 2013). Lo ejerce de manera indirecta para el caso de bancos de pequeño tamaño y en cooperación con las agencias nacionales de supervisión. Pero el papel central del BCE y de su personal inspector están siendo claro. Así, los llamados *joint su-*

pervisory teams, encargados de la supervisión de las entidades complejas, de mayor tamaño y formados por inspectores provenientes del BCE y de las autoridades nacionales están dirigidos por el BCE, y la nacionalidad del jefe del equipo es generalmente distinta a la del banco en cuestión. El BCE también preside los colegios de supervisores de los bancos internacionales de la eurozona, en los que las antiguas agencias nacionales de supervisión siguen presentes, pero únicamente como observadores, situados en un tercer escalón, tras el *home supervisor*, el BCE y los distintos *host supervisors*.

Además, el BCE ha elaborado un manual de supervisión, que utiliza tanto el mismo como las autoridades nacionales en su labor supervisora de los bancos de mayor tamaño y de las entidades más pequeñas, de forma que el ejercicio de la supervisión sea el mismo en el ámbito de la zona del euro. En definitiva, se trata de un supervisor único en el que se integran el BCE y, bajo la dirección de éste, las autoridades supervisoras nacionales.

Además, a día de hoy se van conociendo aspectos tan importantes para el futuro modelo de supervisión como el relativo a la relación entre contabilidad y solvencia. Que la correcta contabilización de las operaciones bancarias es fundamental para la solvencia de los bancos es obvio, puesto que la contabilidad no deja de ser el tejido con el que se mide la solvencia. El movimiento contable de las Normas Internacionales de Información Financiera (*IFRS*, por sus siglas en inglés) hacia provisiones basadas en pérdidas esperadas, que exigen juicios cualitativos que pueden ser potencialmente muy divergentes, parece apuntar hacia modelos

de relación entre contabilidad y solvencia como el de los Estados Unidos, en el que los supervisores emiten guías o recomendaciones a seguir por los inspectores a la hora de evaluar la adecuación de las políticas de provisiones en el banco que está siendo inspeccionado. El reciente debate sobre los *NPLs* (*non performing loans*) parece apuntar en este mismo sentido. Este enfoque, no obstante, sigue girando en torno a los requerimientos de capital, en concreto bajo el Pilar 2 –la discrecionalidad supervisora– (BCE, 2017). Esto significa que bajo ningún escenario el BCE tiene, en su condición de supervisor, competencias contables.

Otro elemento por definir es el papel que jugará la EBA en el nuevo marco supervisor, no tanto desde un punto de vista legal, donde la legislación le reconoce un papel en materia de regulación claro –los *binding technical standards*– como desde un punto de vista práctico. Es difícil no tener la sensación de que con la consolidación de supervisores en torno al BCE y tras el *brexit* el papel de la EBA puede quedar más reducido respecto al modelo anterior.

En cualquier caso, es preciso señalar que los bancos españoles se han adaptado rápidamente, aunque no sin un considerable esfuerzo, a la supervisión única, a pesar de que ésta presenta novedades relevantes tanto en contenidos a supervisar –modelos de negocio, gobernanza– como en la forma de ejecutarla: reuniones con la alta dirección y el consejo, inspecciones *on-site*, revisiones temáticas, además del importante aumento de los requerimientos de reporte.

¿Qué podemos esperar de la maduración de la supervisión

prudencial paneuropea? Lo ideal sería que ese modelo más homogéneo de supervisión permitiera una mayor discriminación, mediante actuaciones supervisoras, entre los bancos mejores y los peores (en términos de estabilidad de modelo de negocio, de control de riesgos, de gobernanza, etc.). Pero lo más probable es que la complejidad de un sistema supervisor con 120 bancos operando en distintos países de la zona del euro lleve a un modelo basado más en guías detalladas que en actuaciones discretionales del supervisor.

No obstante, la integración de la supervisión puede que no se detenga en el sector bancario. ¿Se pueden producir avances en la coordinación supervisora dentro de la eurozona para otros sectores, como los de valores o seguros? En mi opinión, esto es posible, si bien es difícil valorar tanto los tiempos como la profundidad de las reformas que ello requeriría.

A pesar de estos obstáculos, estoy convencido de que en la próxima década la supervisión en el marco del Mecanismo Único de Supervisión liderada por el BCE será una realidad bien asentada. Se habrán superado ya los problemas iniciales tanto de falta de homogeneidad de la normativa aplicable a los bancos –las llamadas opciones de discrecionalidad nacional van ya camino de desaparecer– y, lo que es más importante, la heterogeneidad residual en las prácticas supervisoras que hoy observamos habrá desaparecido por completo. Además, cabe esperar que una relativa estabilidad regulatoria propicie un nuevo modelo supervisor, así como la igualdad de trato a las entidades supervisadas (el llamado *level playing field*). Por último, es más que probable que algún pilar de

la unión bancaria aún pendiente, como el esquema único de garantía de depósitos europeo, sea ya una realidad en la próxima década, completándose así el ambicioso proyecto europeo.

2. Resolución

Pasemos al segundo pilar de la unión bancaria. El mecanismo de resolución creado y la autoridad pertinente en este ámbito, el SRB (*single resolution board*) constituyen otro elemento crucial para la unión bancaria, pero sobre todo lo son para poder romper los mecanismos de retroalimentación entre el riesgo soberano y el financiero. Si hay reglas claras sobre cómo repartir entre el sector privado los costes asociados a la resolución de la crisis en un banco determinado, entonces la necesidad de utilizar fondos públicos desaparece, y con ello el posible contagio al soberano. El Reglamento del Mecanismo Único de Resolución (Comisión Europea, 2014), que traspone al ámbito de la unión bancaria la Directiva BRRD (*Bank Recovery and Resolution Directive*), establece unas reglas claras de reparto de costes (el *bail in* de acreedores), y crea el Fondo Único de Resolución europeo, que será mutualizado en un plazo de tan solo ocho años y alcanzará un volumen de 55.000 millones de euros. Ambas instituciones constituyen dos elementos claves para lograr romper, esta vez de manera definitiva, la funesta dependencia entre el riesgo soberano y el bancario.

En cualquier caso, resulta fundamental que no se confundan el papel del BCE, que como supervisor de solvencia ejerce sus competencias mientras el banco está en funcionamiento, con la función de la Autoridad de Reso-

lución, que asume el control una vez que el banco entra en resolución. Y este comentario es pertinente porque, a veces, se compara esa autoridad de resolución europea con la FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation) de los Estados Unidos, cuando esta última es una autoridad supervisora plena que, además, garantiza los depósitos y resuelve bancos en crisis. Europa no ha optado ni por un modelo de supervisión en dos niveles –central y nacional– ni tampoco por la existencia de autoridades que compiten bajo el mismo ámbito.

La crisis del Banco Popular ha permitido, mucho antes de lo previsto, aplicar por primera vez el procedimiento establecido en la Directiva de Resolución y valorar la coordinación en un plano real entre las distintas autoridades involucradas en estos procesos (el SRB y el SSM –Mecanismo Único de Supervisión–, incluyendo a las autoridades locales). A pesar de que la resolución del banco español puede considerarse un éxito desde el punto de vista de la estabilidad del sistema, y de que ha cubierto su objetivo de no recurrir al dinero del contribuyente, también ha puesto en evidencia algunas debilidades del mecanismo que se están ahora tratando de resolver.

Me refiero a cómo abordar los problemas de liquidez que puede sufrir una entidad mientras está en proceso de resolución (*gone concern*). Es éste un elemento abierto, no solucionado por la norma, pero que resulta fundamental para dotar de credibilidad *ex ante* al mecanismo de resolución y donde se baraja la posibilidad de extender la moratoria (la suspensión temporal en el cumplimiento de las obligaciones de la entidad) a los momentos inmediatamente anteriores a la resolución, que no

debe confundirse con los problemas de provisión de liquidez una vez que se pone en marcha la resolución. Además, quedan por abordar medidas, como la de dotar de un cortafuegos creíble al Fondo Único de Resolución Bancaria. En este sentido, nos parece que la reciente propuesta de la Comisión (2017a) apunta en la dirección correcta, al sugerir que la instrumentación de una línea de crédito del Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera a favor del Fondo Único de Resolución resulta la opción más efectiva (Comisión Europea, 2017b).

Pero tampoco debemos obviar otros temas más esquivos en el ámbito de resolución. En concreto, resulta crucial garantizar la existencia de un equilibrio competitivo *–level playing field–* entre los bancos situados en los distintos Estados miembros. Es imprescindible que el mercado no vea diferencias en las políticas y, sobre todo, en las prácticas de resolución en función del Estado miembro en el que están situados los bancos. Si no fuera así y los mercados percibieran alguna distorsión, esto tendría consecuencias sobre los costes de financiación de los bancos, contribuyendo así a fracturar el Mercado Único Bancario.

Por último, es necesario calibrar cuidadosamente los requisitos de MREL (iniciales de *minimum required eligible liabilities* o mínimo requerido de pasivos elegibles), esto es, el capital de «resolución» que se va a exigir a los bancos, compuesto por el *Tier 1*, el *Tier 2* y otros pasivos, como la deuda senior *non-preferred*, susceptibles de contribuir a la recapitalización de la entidad resuelta llegado el caso. Actualmente, este requisito se cifra para los mayores bancos europeos –más

de ciento veinte entidades– en un 27 por 100 de los APR (activos ponderados por riesgo). Esta cifra resulta muy elevada, sobre todo si consideramos que el requisito para los grandes bancos internacionales, el llamado *TLAC* (*total loss absorbing capacity*) impuesto a los *GSIBs* (*global systemically important banks*) se fijó en el 18 por 100 de los APR (un 8 por 100 en términos de ratio de apalancamiento, esto es, sin ponderar por riesgo). El requisito de capital de resolución va a ser, con toda probabilidad, la restricción efectiva (*binding constraint*) para el capital de los bancos. De los requisitos de capital provenientes de Basilea III (ratio de los APR y de apalancamiento), el del capital mínimo a mantener por los bancos en el escenario adverso en los test de estrés y el MREL, es este último el que, con toda probabilidad, va a exigir a los bancos un mayor esfuerzo para poder cumplirlo. Por ello, es fundamental que se fije de manera precisa al nivel que garantice la ausencia de problemas de resolución y que haga posible que los bancos europeos, sobre todo los medianos, mantengan una rentabilidad adecuada que les permita cumplir con su función de financiar la economía productiva. Y esto solamente se puede lograr insistiendo en dos aspectos. Primero, que la solidez de los planes de resolución permita tener bancos más fácilmente resolubles en el caso en que esto sea necesario. En segundo lugar, aumentando la calidad de los instrumentos de *bail in* que computan bajo el MREL (como, por ejemplo, mediante la *non-preferred senior debt*, dentro de los pasivos que no son capital regulatorio).

Pero, probablemente, lo mejor que se puede hacer para completar la unión bancaria es adoptar el firme compromiso de evitar el *gold plating* nacio-

nal, esto es, la práctica por la que se trufan las directivas europeas con requisitos específicos nacionales que no responden a necesidades globales, sino a preocupaciones locales con además, escasa permanencia en el tiempo. No nos engañemos: las tendencias políticas en Europa favorecen la aparición de localismos que nos alejan del objetivo de profundizar la unión bancaria y sobre todo de perfeccionar la Unión Monetaria, garantizando la unicidad de nuestra moneda en toda la zona del euro.

3. El EDIS (european deposits insurance scheme)

Dentro del área financiera, destaca la propuesta de despejar el veto al fondo de garantía de depósitos común europeo (*EDIS*). La puesta en marcha de un sistema de garantía único, que vaya más allá del régimen de apoyo mutuo entre fondos nacionales actualmente en vigor, es un paso imprescindible para completar la unión bancaria. Aunque se suelen citar los problemas de mutualización de riesgos entre sistemas bancarios de los Estados miembros como la barrera principal que impide progresar en este tercer pilar, lo cierto es que el *EDIS* tropieza también con sistemas nacionales de garantía de depósitos que, *de facto*, ofrecen coberturas muy por encima de los 100.000 euros, contemplados en la normativa europea. Como, además, estos esquemas se radican en sistemas bancarios muy atomizados, con multiplicidad de pequeñas entidades, cualquier cambio podría provocar inestabilidades en dichos sistemas.

En definitiva, aunque el tercer pilar de la unión bancaria, el

fondo de garantía de depósitos europeo o *EDIS*, es un candidato obvio para profundizar en el proyecto, no podemos ignorar las dificultades que se plantean para su puesta en marcha. Debemos pensar, pues, en alternativas para mantener el ritmo integrador y evitar la parálisis en que puede caer la Unión en estos momentos de desconcierto.

IV. LA UNIÓN DE MERCADOS DE CAPITALES O *CMU*

Aunque no se considera como un pilar de la unión bancaria, el proyecto de la unión de mercados de capitales (*capital markets union*) es una pieza esencial de la futura configuración del sistema financiero europeo. Es un proyecto muy importante y de gran complejidad, y hoy lo es aún más ante la perspectiva de perder Londres como principal centro financiero de la Unión.

El proyecto de la unión de mercados de capitales se diseñó antes del *brexit* y, en cierta medida, suponía una garantía de que Londres no solo continuaría siendo el principal centro financiero de la UE, sino que, de hecho, vería su predominio incrementado. En efecto, en la medida en que este proyecto pretende aumentar la financiación de la economía europea a través de los mercados en detrimento de la vía bancaria, Londres estaba llamada a canalizar gran parte de ese incremento de los recursos financieros obtenidos de los mercados. La aparición en escena del *brexit* tiene un doble efecto sobre el proyecto. En primer lugar, si la UE presentaba una excesiva dependencia de la financiación bancaria antes del *brexit*, una vez que este se materialice, la financiación de la

economía real corre el riesgo de ser todavía más dependiente de la financiación suministrada por los bancos.

En una Europa *postbrexit*, la unión de mercados de capitales es, pues, aún más necesaria. Pero, la gran paradoja es que sin Londres ese proyecto no solo es más necesario, sino también más difícil. A veces se tiene la sensación de que esto no se entiende bien ni en Bruselas ni, sobre todo, en las capitales europeas. Es preciso acelerar el proceso de creación de mercados de capitales fuertes en la UE si queremos minimizar el impacto de la pérdida de un centro financiero como Londres. Ahora, el compromiso político con la unión de mercados de capitales debe ser mucho más firme que antes, pues las dificultades asociadas al proyecto se han acrecentado, así como los réditos de su puesta en marcha.

Requiere, por tanto, de un apoyo político que vaya más allá del calendario de la Comisión Europea actual. Si realmente se mantiene ese soporte, deberíamos ver unos mercados de capitales más profundos y diversificados, capaces de financiar la economía real y proporcionar alternativas de financiación que complementen las de los bancos. Éstos, por su parte, serán participantes activos de la *CMU*, facilitando a sus clientes el acceso a esos mercados más profundos y diversificados cuando los mismos constituyan una alternativa razonable a la financiación bancaria.

En todo caso, será preciso diseñar una transición cuidadosa para que no afecte al flujo del crédito, en particular el dirigido a las pymes, que constituyen el 80 por 100 de nuestras empresas y dependen de la financiación bancaria. Sería, pues, razonable

ir a una proporción de 50 por 100/50 por 100 entre la financiación proporcionada por los mercados y las entidades bancarias, sin llegar a los extremos de EE.UU., donde las tres cuartas partes de la financiación de la economía productiva provienen de los mercados.

V. LA PROVISIÓN DE SERVICIOS BANCARIOS MINORISTAS

Un elemento imprescindible para perfeccionar la unión financiera es la creación de un mercado único de servicios financieros minoristas. Sin duda, una buena idea, que en parte quedó interrumpida después de la crisis y que ahora ha sido retomada. A veces olvidamos que la armonización europea de productos ha sido una de las áreas en las que la UE ha logrado en los últimos años un cierto liderazgo a nivel global. Estoy pensando, por ejemplo, en la normativa de *UCITs* (*undertakings for collective investment in transferable securities*) –que establece las condiciones para que un fondo domiciliado en un Estado miembro pueda ser distribuido en los restantes países de la Unión. Una normativa que se ha convertido en una referencia internacional sobre cómo regular productos como son los fondos de inversión.

¿Podríamos extender esta fórmula de éxito a otros productos y servicios? Desde luego parece posible, e incluso indispensable, si bien ello exigiría ir más allá y, en lugar de utilizar el instrumento legal de la Directiva, que exige la transposición a normativa nacional, recurrir al uso de la figura legal del reglamento comunitario que, al aplicarse directamente en los Estados miembros sin necesidad de adaptación nacional,

aseguran no solo una armonización más rápida sino, sobre todo, mayor homogeneidad de la norma. Pensemos, por ejemplo, en el crédito hipotecario, el producto bancario más relevante por volumen, plazo y por su permanencia en los balances de los bancos durante períodos prolongados de tiempo. Un reglamento comunitario en materia hipotecaria supondría homogeneizar la parte más sustancial de los balances bancarios en la zona del euro y permitiría, obviamente, avanzar en la construcción de la unión bancaria y, en particular, en la integración de los mercados financieros minoristas. Como los mercados hipotecarios de Europa continental presentan características similares entre sí —entre ellas, la responsabilidad universal del deudor—, ese reglamento no alteraría en lo sustancial los distintos regímenes hipotecarios nacionales.

En cualquier caso, es urgente que hagamos ver a los ciudadanos que los proyectos europeos tienen como objetivo final ampliar y mejorar la oferta de productos y servicios financieros que están a su disposición. Algo que tiene una implicación directa en su vida diaria.

VI. FUSIONES TRANSFRONTERIZAS

En esta dirección, la formación de bancos transfronterizos, a través de fusiones o bien mediante otras operaciones corporativas, puede jugar un papel crucial para acelerar la formación del mercado financiero único de servicios minoristas y ayudar a afrontar una nueva crisis de una forma muy diferente, mucho mejor que la ofrecida hasta ahora. Para que esto suceda, no solo es necesario cul-

minar normativamente la unión bancaria, sino que es preciso que los Estados miembros abran realmente sus fronteras y dejen a las fuerzas del libre mercado decidir la suerte de sus respectivos sectores bancarios nacionales.

Evidentemente, desde los poderes públicos ni se pueden ni se deben impulsar operaciones corporativas entre actores privados. Pero sí se pueden identificar posibles barreras regulatorias o supervisoras que dificulten esas operaciones, así como implementar políticas que las favorezcan. Entre las primeras, destaca el hecho de que, en la eurozona, la liquidez y el capital de los bancos no son fungibles, esto es, existen todavía prácticas supervisoras de *ring-fencing* que aíslan el capital y la liquidez en las fronteras de los Estados miembros. Entre las medidas favorables, cabría mencionar todas aquellas que, como las antes citadas, permitan la homogeneización y armonización de productos y servicios financieros en el mercado europeo.

Por otro lado, las fusiones transfronterizas pueden jugar un papel clave para el reordenamiento y definitivo saneamiento del sector bancario europeo como lo están haciendo a nivel nacional. Cuando se observa el tamaño del sector bancario europeo, es difícil no concluir que Europa está sobrebancarizada. Esta conclusión se mantiene tanto si miramos al número de grandes entidades como si observamos las de tamaño medio o las más pequeñas. Existen 5.720 instituciones de crédito (236 en España), según las estadísticas de instituciones financieras y monetarias del BCE. Por supuesto, no todos los países parten de la misma situación en este terreno. En España, por ejemplo, la

crisis supuso la reducción del número de entidades: pasamos de 42 bancos y cajas a 14 bancos, mientras se redujo en más de un 30 por 100 el número de trabajadores y oficinas. Todo esto ha permitido al sector recuperar la dimensión que tenía en los años ochenta.

Además de este factor, el nuevo mundo digital añade presión para reducir la capacidad instalada, al igual que lo hace la presión sobre la rentabilidad derivada de los bajos tipos de interés que obliga a mejorar continuamente la eficiencia. Evidentemente, en una industria con rendimientos crecientes a escala, una manera muy efectiva de conseguir mejoras de eficiencia es mediante fusiones, en particular si se produce solapamiento entre entidades. Así, aunque en el pasado las fusiones con complementariedades resultaban atractivas, ahora lo que manda es la eficiencia y la obtención de sinergias de la fusión en plazos muy cortos. Lo importante, en cualquier caso, es que éstas respondan siempre a un objetivo claro de racionalidad económica y que no solo las entidades resultantes sino también el conjunto del sector bancario salga reforzado de las mismas.

No obstante, la aparición en la zona del euro de bancos genuinamente paneuropeos, que estén presentes en casi todos los países y tengan cuotas de mercado importantes en varios de ellos, no acaba de producirse a pesar del insistente llamamiento que en este sentido hacen las autoridades nacionales y europeas. Uno de los problemas es que el actual entorno regulatorio y de tipos hace que sea muy difícil para cualquier banco plantear operaciones que estresen el capital regulatorio y no produzcan resultados en el muy corto

plazo. Pero no nos engañemos, si la unión bancaria no comporta la creación de bancos genuinamente paneuropeos en una década, este proyecto, sin duda, habrá fracasado.

VII. LA BANCA ESPAÑOLA EN LA UNIÓN BANCARIA

¿Qué papel les correspondería jugar a los bancos españoles en este apasionante proyecto de la unión bancaria?. En secciones anteriores, ya ha asomado nuestro sector en varias ocasiones. Por ejemplo, se ha hablado de que las entidades de crédito españolas se han adaptado bien y rápidamente, aunque no sin esfuerzo, a los nuevos métodos y contenidos implementados por el SSM. También se ha comentado que las nuevas reglas de resolución se han aplicado por primera vez en un banco español, dando así nuestro país un ejemplo de coherencia y respeto por la nueva arquitectura europea. España apuesta sin ambages por una UE más fuerte e integrada en el convencimiento de que es lo mejor para los ciudadanos españoles. Y apuesta

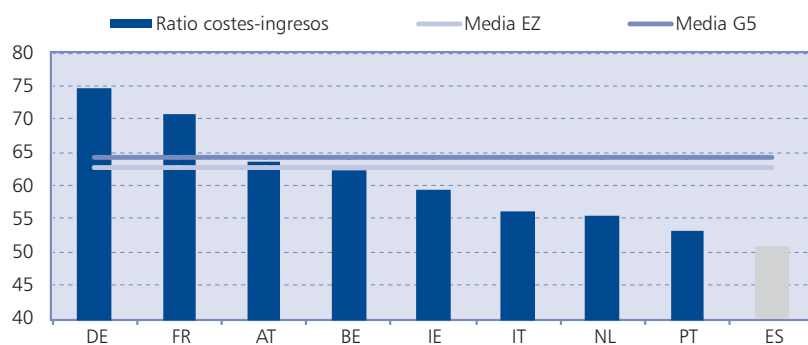
también decididamente por la unión bancaria, consciente, por un lado, de que el tan comentado círculo vicioso entre la solvencia bancaria y la del soberano afecta de forma muy negativa a economías como la española, pero consciente también de que nuestras entidades tienen un gran papel que desarrollar en el contexto europeo,

No son únicamente palabras. En estos momentos, el sector bancario es uno de los puntos fuertes de la economía española. Un sector que cumple sin problemas su función de suministrar el crédito necesario a empresas y familias para garantizar un crecimiento sostenido de la economía española. La crisis ha impulsado una reorganización del sector, de modo que el número de entidades de cierto tamaño ha pasado de 42 a 14. Ahora tenemos menos entidades, pero de mayor tamaño, más eficientes y mejor gestionadas, lo que convierte a la banca española en la más eficiente de Europa (véase gráfico 1 relativo a ajustes pendientes de capacidad en los principales países europeos). Esta situación representa una ventaja competitiva

considerable de nuestros bancos respecto a la mayor parte de los sectores bancarios europeos que tienen aún pendiente este proceso de saneamiento y concentración. Una asignatura fallida que está lastrando a las respectivas economías nacionales y a la europea en su conjunto, tal y como viene insistiendo el BCE en todas sus comunicaciones públicas, en las que el exceso de capacidad en el sector aparece como una preocupación constante del supervisor europeo.

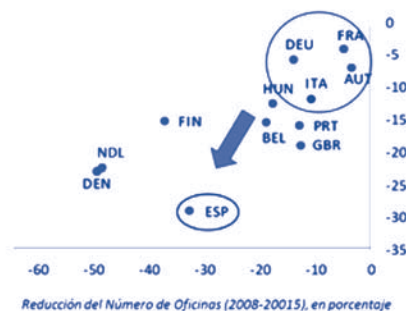
Todo apunta a que la banca española ha sabido aprovechar una circunstancia compleja, la de la crisis, para reforzar las bases de su negocio a medio plazo. Un modelo de negocio que, por otra parte, se ha mostrado exitoso y resistente a la crisis. El modelo de banca comercial, centrado en la economía productiva, no especulativo y muy diversificado geográficamente ha demostrado ser un buen corredor de fondo. Y lo que es mejor, la amplia base de clientes y la experiencia de trato y relación con los mismos sitúa a este modelo en primera línea de salida para acometer la transformación digital.

GRÁFICO 1
RATIO COSTES-INGRESOS (Porcentaje)



Fuente: Supervisory Banking Statistics ECB. Segundo trimestre 2017.

VARIACIÓN DEL NÚMERO DE EMPLEADOS (2008-2015) (Porcentaje)



Reducción del Número de Oficinas (2008-20015), en porcentaje

En otro ámbito, como el de la transformación digital, la banca española se encuentra en una buena situación de partida. No solo se reconoce su liderazgo tecnológico en esta materia, sino que el propio esfuerzo de racionalización de estructuras, con el importante ajuste realizado en oficinas y empleados, sitúa al sector en una buena posición para acometer las transformaciones e inversiones necesarias para afrontar con éxito la revolución digital en curso.

Estas afirmaciones pueden denotar un cierto triunfalismo, pero nada más alejado de la realidad. El sector bancario es consciente de que la transformación digital es el desafío más importante que comparten nuestros bancos con el resto de la economía productiva de nuestro país. Es una tarea inmensa que afecta a aspectos que pasan por la política del conocimiento del cliente (*KYC –know your customer–*), el desarrollo de nuevas tecnologías disruptivas, la innovación en productos y nuevos canales de venta, la mejora de procesos in-

ternos, la gestión del *big data*, la transformación de la cultura empresarial y la adquisición de talento tecnológico, entre otras. Y en todas estas piezas es muy importante acertar porque de ello va a depender la supervivencia de muchas empresas.

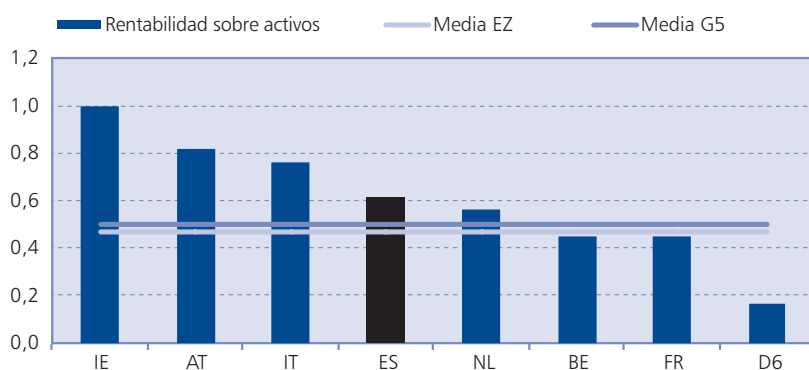
Por suerte, nuestros bancos lo saben muy bien y no hay entidad, grande, pequeña o mediana que no esté trabajando sobre su estrategia digital, conscientes de que eso es el futuro y el futuro ya está aquí. Nuestros bancos cuentan con una buena base tecnológica, y además tienen ya una experiencia interesante, por un lado, de colaboración entre ellos en materias como, por ejemplo, los servicios de pagos (compensación, liquidación, etc.). Por otro, de interacción con el ecosistema innovador en el que los bancos colaboran con otras empresas, o incluso invierten en ellas, asegurando con ello un enriquecimiento del conjunto del ecosistema tecnológico orientado a los servicios financieros. Todo ello se revela esencial en un mundo donde la economía colaborativa añade

ventajas en determinadas áreas de servicio.

Por supuesto, los bancos españoles tienen aún importantes áreas susceptibles de ser mejoradas. La rentabilidad, los activos improductivos y el capital pueden estar entre ellas, aunque en todas se han realizado grandes avances. Es en la rentabilidad donde, a pesar de no estar mal situados (véanse los gráficos 2 y 3), se debe continuar el esfuerzo, puesto que ésta se sitúa aún por debajo del coste del capital, esto es, del nivel exigido por los accionistas para permanecer en el accionariado a largo plazo. En cualquier caso, destaca la mejora de la rentabilidad registrada en los últimos años, y en particular durante 2017. El crecimiento sostenido de la economía española ha sido, sin duda, un factor clave para estas ganancias de rentabilidad, pero en sentido contrario juega la persistencia de un entorno de tipos de interés ultra bajos –negativos si hablamos del euríbor– y una curva de tipos plana. A esto se añade que el período de tipos de interés bajos se está prolongando mucho más de lo esperado: de hecho, el euríbor volvió a marcar un mínimo a finales de 2017. Y también la normalización de la política monetaria se prolongará más de lo previsto. Pero es precisamente porque el entorno de tipos de interés probablemente tampoco va a ser favorable en 2018, por lo que la mejora de la rentabilidad observada en 2017 tiene tanto valor. La conclusión es clara: los bancos españoles, incluso bajo un entorno de tipos muy agresivo para la rentabilidad, son capaces de mejorar sus rendimientos y mostrar beneficios moderadamente crecientes.

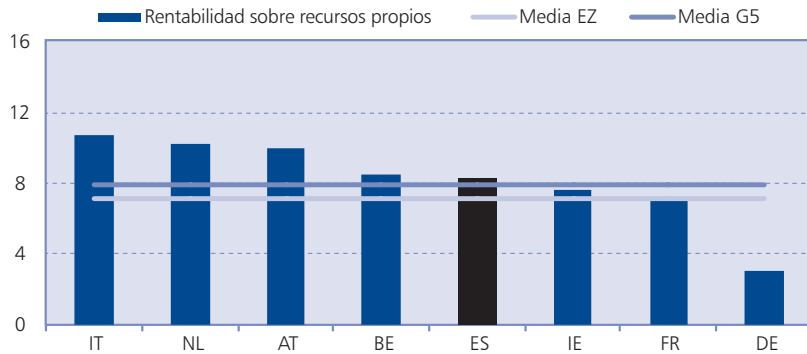
En el ámbito del *de-risking*, los préstamos dañados –los

GRÁFICO 2
ROA (RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS) (Porcentaje)



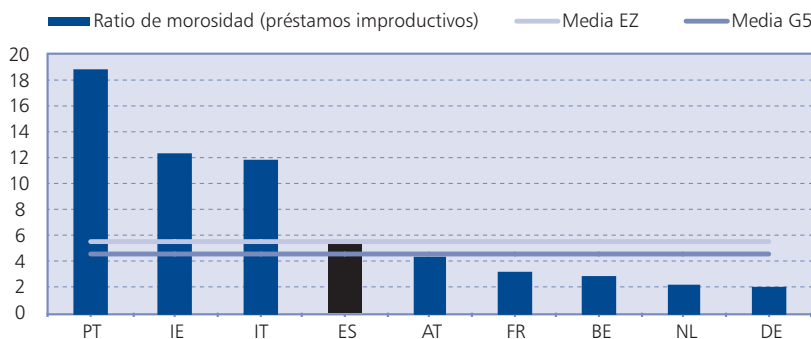
Fuente: Supervisory Banking Statistics ECB. Segundo trimestre 2017.

GRÁFICO 3
ROE (RENTABILIDAD SOBRE RECURSOS PROPIOS) (Porcentaje)



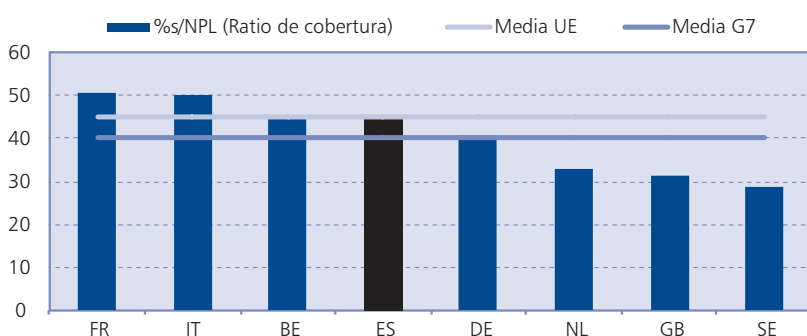
Fuente: Supervisory Banking Statistics ECB. Segundo trimestre 2017.

GRÁFICO 4
RATIO DE MOROSIDAD (PRÉSTAMOS IMPRODUCTIVOS NPLS) (Porcentaje)



Fuente: Supervisory Banking Statistics ECB. Segundo trimestre 2017.

GRÁFICO 5
RATIO DE COBERTURA (Porcentaje)

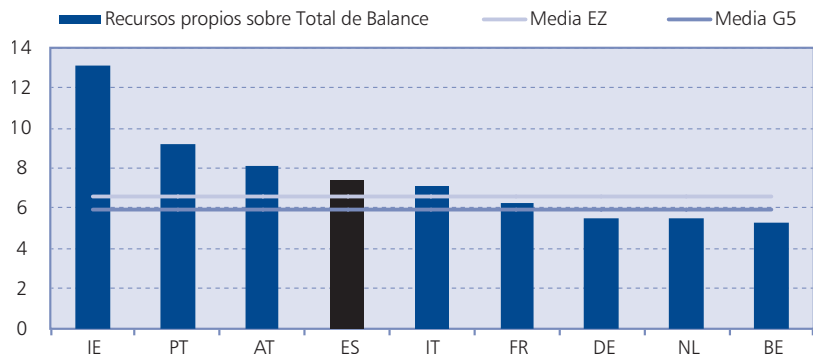


Fuente: Supervisory Banking Statistics ECB. Segundo trimestre 2017.

NPLs– siguen en niveles elevados (véase el gráfico 4), si bien están disminuyendo a ritmos constantes. Esta es un área donde se debe perseverar en el esfuerzo, como de hecho se está haciendo, acelerando el proceso de limpieza de balances (véase el gráfico 5). El entorno económico de recuperación económica sostenida ofrece una oportunidad de oro para culminar la tarea de eliminar los *legacy issues* de la última crisis y poder centrar así la actividad de nuestros bancos en financiar el proceso de recuperación económica y en abordar los desafíos estratégicos pendientes.

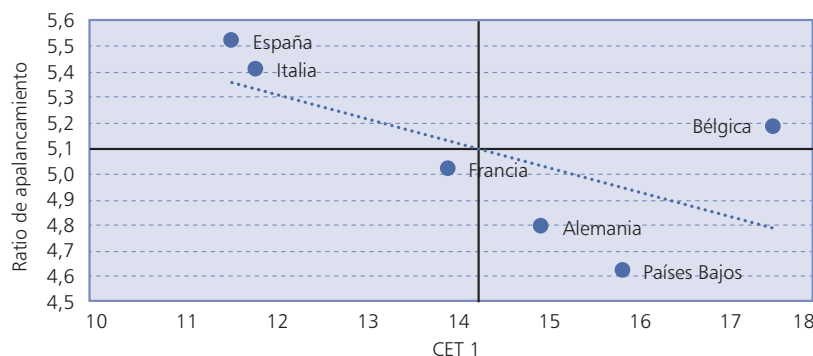
Un último apartado es el relativo a la fortaleza del capital. Si medimos la misma por el volumen de capital sobre los activos ponderados por riesgo, la banca española está en una posición intermedia en la liga europea. Aquí cabe hacer varias consideraciones. En primer lugar, el modelo español de banca comercial, centrado en la provisión de servicios a sus clientes y organizada a través de filiales independientes en términos de capital, liquidez y negocio, ha demostrado su resiliencia durante la crisis, en particular por la contribución decisiva de la diversificación internacional. Es lógico, pues, que los niveles de capital exigidos por el mercado no sean tan elevados como en el caso de otras entidades con modelos de negocio más volátiles a causa, por ejemplo, de un mayor componente de banca de inversión. Además, España ha avanzado mucho en el proceso de saneamiento y racionalización del sector bancario, como se refleja en la evolución antes comentada de empleados y oficinas, así como en la reducción del número de entidades. Es lógico, pues, que entidades de países con una reestructuración en marcha, o con elevados

GRÁFICO 6
RECURSOS PROPIOS SOBRE TOTAL DE BALANCE (EQUITY/TOTAL BALANCE) (Porcentaje)



Fuente: Supervisory Banking Statistics ECB. Segundo trimestre 2017.

GRÁFICO 7
RATIO DE APALANCAMIENTO VS CET 1 (Porcentaje)



Fuente: Supervisory Banking Statistics ECB. Segundo trimestre 2017.

niveles de activos dañados no suficientemente provisionados necesitan de mayores niveles de capital para tranquilizar a sus acreedores y clientes.

Por último, la banca española ha tenido históricamente menos apalancamiento y más densidad de activos ponderados por riesgo sobre activos totales que el resto de la banca europea (véanse los gráficos 6 y 7). Esa mayor densidad obedece a los criterios, muy conservadores,

que los bancos españoles vienen aplicando desde hace años en sus modelos internos –los modelos IRB– para el cálculo del capital. Esto se va a convertir en una ventaja con las nuevas reglas introducidas en Basilea III –las conocidas como Basilea IV–, que establecen un suelo para los APR del 72,5 por 100 del resultado proveniente del enfoque estándar (esto es, sin el uso de modelos propios), lo que va a afectar en menor medida a la banca española. Si

rehiciéramos los gráficos con un *Basel IV fully loaded*, podríamos observar como las diferencias en términos de ratios tenderían a reducirse de manera importante a favor de los bancos españoles.

En definitiva, los desafíos para la banca europea dentro de la unión bancaria serán considerables en los próximos años, pero, al menos podemos decir que los bancos españoles están encontrando ya tantos elementos de oportunidad como de desafío en este apasionante proyecto europeo.

VIII. CONCLUSIONES

En definitiva, tal y como ha ocurrido tantas veces en el proceso de construcción europea, la crisis ha forzado a acelerar plazos y a profundizar en el perfeccionamiento de la unión monetaria. A pesar de ello, no podemos ignorar la importancia que ha tenido para la supervivencia de la zona del euro el inicio del proyecto de la unión bancaria, así como el coraje político que fue necesario para su puesta en marcha. Aunque fuera en el último minuto, los líderes europeos asumieron su responsabilidad anteponiéndola a sus intereses nacionales.

La unión bancaria representa, así, el paso más importante que ha dado Europa hacia su integración desde la instauración del euro. Y aunque ese paso ha cambiado radicalmente los ritmos de la integración en la eurozona, no deja de suponer una evolución coherente con los dados con anterioridad y con los progresos y logros acumulados en los diez últimos años. El proceso de integración europeo, en cualquier ámbito, se ha caracterizado desde su inicio por su

<p>desigual avance. Así, a períodos de estudio y desarrollo acerca de cómo perfeccionar la integración, se superponen momentos de aceleración en el proceso, de acción política que acorta repentinamente los plazos y que con frecuencia suele coincidir con momentos de crisis. Esperemos que el nuevo impulso que ha dado la Comisión al proceso de integración de la Unión Europea no se pierda ante la mejora del clima económico de la eurozona. Que no sea necesario entrar en una nueva crisis para continuar con los esfuerzos de perfeccionamiento de la unión bancaria.</p> <p>En cualquier caso, estamos en los inicios de este proceso y en el transcurso de los próximos años se podrán apreciar tanto sus rasgos finales como su impacto sobre la industria bancaria de la zona del euro, así como sobre el conjunto de los ciudadanos europeos que son, no lo olvidemos, los principales beneficiarios de este proyecto.</p> <p>NOTAS</p> <p>(1) Directiva 2000/12/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de marzo de 2000 relativa al acceso a la actividad de</p>	<p>las entidades de crédito y a su ejercicio. DO L 1 de 26.5.2000. Sustituida posteriormente por la Directiva 2006/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2006, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio. DO L 177 de 30.6.2006.</p> <p>BIBLIOGRAFÍA</p> <p>BANCO CENTRAL EUROPEO, BCE (2017), <i>Addendum to the ECB Guidance to banks on nonperforming loans: Prudential provisioning backstop for nonperforming exposures</i>, octubre.</p> <p>BASLE COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION, BCBS (1988), <i>International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards</i>, julio. Varias veces modificado con posterioridad.</p> <p>COMISIÓN EUROPEA (2001), <i>Final report of the Committee of Wise Men on the Regulation of European Securities Markets</i>, Bruselas, 15 de febrero.</p> <p>— (2004), Decisión de la Comisión, de 5 de noviembre de 2003, por la que se crea el Comité de supervisores bancarios europeos. DO L 3 de 7.1.2004.</p> <p>— (2009), <i>The High-level Group on financial supervision in the EU, Report</i>, chaired by Jacques de Larosièrre, Bruselas, 25 de febrero.</p> <p>— (2010), Reglamento (UE) n 1093/2010 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de noviembre de 2010, por el que se crea una Autoridad Europea de Supervisión (Autoridad Bancaria Europea), se modifica la Decisión n 716/2009/CE y se deroga la Decisión 2009/78/CE de la Comisión. DO L 331 de 15.12.2010.</p>	<p>— (2013), Reglamento (UE) n 1024/2013 del Consejo, de 15 de octubre de 2013, que encomienda al Banco Central Europeo tareas específicas respecto de políticas relacionadas con la supervisión prudencial de las entidades de crédito. DO L 287 de 29.10.2013.</p> <p>— (2014), Reglamento (UE) n 806/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de julio de 2014, por el que se establecen normas uniformes y un procedimiento uniforme para la resolución de entidades de crédito y de determinadas empresas de servicios de inversión en el marco de un Mecanismo Único de Resolución y un Fondo Único de Resolución y se modifica el Reglamento (UE) 1093/2010. Reglamento (UE) n 806/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de julio de 2014 por el que se establecen normas uniformes y un procedimiento uniforme para la resolución de entidades de crédito y de determinadas empresas de servicios de inversión en el marco de un Mecanismo Único de Resolución y un Fondo Único de Resolución y se modifica el Reglamento (UE) n 1093/2010. DO L 225 de 30.7.2014.</p> <p>— (2017a), Communication to the European Parliament, the Council, the European Central Bank, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on completing the Banking Union. Brussels, 11.10.2017 COM (2017) 592 final.</p> <p>— (2017b), Reflection paper on the deepening of the Economic and Monetary Union. 31 de mayo, p. 20.</p>
---	---	--