

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES



**INFORMACIÓN CONTABLE Y PERSPECTIVA EUROPEA E
INTERNACIONAL DE LA BANCA ESPAÑOLA**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Santiago Soto López

Madrid, 2004

ISBN: 84-669-2496-5

**LA INFORMACION
CONTABLE Y PERSPECTIVA
EUROPEA E
INTERNACIONAL DE LA
BANCA ESPAÑOLA**

Santiago Soto López

INDICE GENERAL

	PÁGINA
PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	6
ABREVIATURAS	16
PARTE I	
LA INFORMACIÓN CONTABLE Y SU EVOLUCIÓN EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS	20
CAPÍTULO 1: LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y LAS CUENTAS ANUALES	21
1.1. Entidades financieras.	22
1.2. Las cuentas anuales y la información en las entidades financieras.	27
CAPÍTULO 2: LA NORMALIZACIÓN CONTABLE EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS. SU ADECUACIÓN A LA NORMATIVA COMUNITARIA	36
2.1. Directivas fundamentales.	37
2.2. Las entidades de crédito.	52
2.3. Adecuación a la normativa comunitaria de los estados financieros. El balance.	56
2.4. Normalización contable y armonización contable.	62
2.5. La nueva estrategia europea de armonización.	63
2.6. Las NIC, las Directivas y la Normativa española.	66
2.7. Postura adoptada por la Unión Europea en materia contable. Nueva estrategia contable.	69
CAPÍTULO 3: LA IMAGEN FIEL EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS	85
3.1. Diferentes criterios de interpretar la imagen fiel.	88
3.2. Principio de prudencia e imagen fiel.	90
3.3. La imagen fiel y la inflación, soluciones alternativas.	91
3.4. La imagen fiel en la auditoría de cuentas de las entidades de crédito.	94
CAPÍTULO 4: EL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN ESPAÑA Y EL GRADO DE ARMONIZACIÓN INTERNACIONAL	100
4.1. El impuesto sobre beneficios en las entidades financieras.	102
4.2. Naturaleza del impuesto sobre beneficios.	104
4.3. El impuesto sobre beneficios como gasto.	104
4.4. Situación internacional de las relaciones contabilidad-fiscalidad.	106
4.5. Aceptación internacional de los métodos del efecto impositivo	108

CAPÍTULO 5: LAS SOCIEDADES Y AGENCIAS DE VALORES Y LAS INSTITUCIONES DE INVERSIÓN COLECTIVA	115
5.1. El mercado único de valores y la información en los mercados de valores	119
5.2. Las instituciones de inversión colectiva.	123
5.3. Instituciones de inversión colectiva, de carácter financiero.	130
5.4. Sociedades gestoras de patrimonio.	137
5.5. Las entidades de capital riesgo(ECR).	138
5.6. Las sociedades y los fondos de capital riesgo	140
5.7. Las sociedades gestoras de fondos de pensiones.	141
CAPÍTULO 6: LOS RECURSOS PROPIOS Y EL COEFICIENTE DE SOLVENCIA EN LAS ENTIDADES DE CRÉDITO	148
6.1. Concepto. Las entidades de crédito.	149
6.2. Finalidad de las cuentas consolidadas, en las entidades de depósito, grupo específico de entidades de crédito.	156
6.3. Los recursos propios y la consolidación en las entidades de depósito.	158
6.4. Coeficiente de solvencia. Principios generales.	169
6.5. La supervisión de las entidades financieras.	208
6.6. Recursos propios y supervisión en base consolidada.	210
PARTE II	
PERSPECTIVA DE LA BANCA ESPAÑOLA	245
CAPÍTULO 7: EL DINERO Y EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL	246
7.1. El dinero y sus funciones.	249
7.2. El Sistema financiero español.	255
7.3. Creación de dinero bancario.	260
7.4. La financiación de las empresas.	265
7.5. Los índices bursátiles.	268
7.6. La función de los mercados financieros.	271
CAPÍTULO 8: PERSPECTIVA EUROPEA E INTERNACIONAL DE LA BANCA ESPAÑOLA Y PERSPECTIVAS FUTURAS	283
8.1. La Unión Europea.	284
8.2. Relaciones económicas UE-España.	285
8.3. Países candidatos a la Unión Europea.	286
8.4. El proceso de concentraciones empresariales.	309
8.5. Fusiones en banca.	377
8.6. Competencia.	387
CAPÍTULO 9: BSCH-BBVA. CÓDIGO DE CONDUCTA EMPRESARIAL	396
9.1. Crisis de credibilidad empresarial.	399
9.2. Códigos éticos.	415
9.3. Consejero independiente.	432

9.4. Origen de la contabilidad creativa y perspectivas que se inician hacia un código de buen gobierno.	445
9.5. Economía de mercado.	451
9.6. Fusión BSCH y BBVA.	470
CAPÍTULO 10: CUENTAS ANUALES Y RATIOS	479
10.1.Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Balance Agregados. Grupo BSCH-BBVA.	520
10.2.Balances: BSCH; BBVA; La Caixa.	522
10.3.Cuentas de Pérdidas y Ganancias: BSCH; BBVA; La Caixa.	525
10.4.Ratios: BSCH; BBVA; La Caixa.	528
10.5.Participaciones de BSCH y BBVA.	543
10.6.CITIGROUP. Estados financieros.	546
10.7.Inversiones extranjeras directas en Mercosur.	548
RESUMEN	550
CONCLUSIONES - PROPUESTAS	602
BIBLIOGRAFÍA	608

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo de este trabajo de investigación, es analizar las normas contables para la banca en España, el grado de normalización alcanzado con la UE y, las perspectivas que a nivel internacional se presentan a la banca española, particularmente a las dos entidades más importantes del sector, que son el BSCH y BBVA.

Para este objetivo, hemos establecido dos partes bien diferenciadas: Una primera, consistente en analizar la convergencia actual de los sistemas contables y la nueva política armonizadora en la UE. Y una segunda, donde se plantea la perspectiva de la banca española en Europa y a nivel internacional, proponiendo como alternativa la fusión de los dos principales bancos españoles, BSCH y BBVA.

La Comisión Europea, desea que exista una información contable comparable y equivalente entre sus componentes en la UE, para lo cual se lleva a cabo la Normalización contable, cuyo objetivo consiste en aplicar de forma uniforme las reglas contables en un área geográfica concreta, como es la UE.

No obstante, la realidad es que desde que se aprobaron las directrices contables y fueron adaptadas por los países miembros, no ha habido hasta ahora ningún avance significativo en el proceso de normalización contable europea.

En cuanto a armonización contable, como un acercamiento de posturas de los diferentes sistemas contables existentes en los países miembros, tampoco se ha conseguido que ese acercamiento llegue a estar adecuadamente coordinado.

Por lo tanto, en esa situación de estancamiento, surge una nueva estrategia armonizadora en ese proceso de homogeneización y comparabilidad de la información contable, ya no solamente en la UE, sino a nivel mundial.

Se trata de obtener un lenguaje universal, que haga posible la globalización real de la economía mundial. La introducción del euro, así como la creación del mercado de valores único, en el seno de la UE, han creado nuevas necesidades y por tanto la necesidad urgente de modificar, de una vez por todas, la legislación contable comunitaria, reduciendo la diversidad existente.

En noviembre de 1995, tras el acuerdo llevado a cabo entre el IASB y la IOSCO, provocó que la Comisión Europea adoptara un nuevo enfoque en la armonización contable europea, tras descartar otras alternativas, como la modificación de las directivas o la publicación de otras nuevas, la de alinearse con la corriente armonizadora impulsada por el IASB y la IOSCO y dirigida a permitir a los estados miembros que sus grandes empresas, con cotización internacional, puedan elaborar sus cuentas consolidadas según las NIC.

Al respecto, destacaremos como la creciente globalización de las transacciones económicas en la actual economía, ha llevado consigo la necesidad de

profundizar en los procesos de armonización contable, por parte de los distintos emisores de normas de información financiera.

De manera que ante la diversidad contable existente internacionalmente, y las consecuencias poco alentadoras que provoca en la información contable publicada por las empresas, la IOSCO, organismo que integra a las comisiones reguladoras de las bolsas de valores de los diferentes países, llegó a un acuerdo con el IASB de proponer que sus miembros admitieran las cuentas anuales de las empresas extranjeras, que fueran elaboradas según las NIC. Así se comprende la armonización establecida en la UE, con las NIC, con efectos del año 2005.

Resumiremos manifestando, que la UE ha optado por las NIC/NIIF como la mejor alternativa para conseguir la armonización contable. La Comisión establece como fecha límite, el año 2005, su aplicación obligatoria, y como la mejor forma de conseguir el objetivo de comparabilidad.

Ese proceso de normalización se lleva a cabo a través del cumplimiento obligatorio de las normas jurídicas emitidas por la UE, dentro de un cierto margen de flexibilidad. Destacando las directivas: IV, VII, VIII y 86/635/UE, reguladora de las Cuentas consolidadas de los Bancos y otras entidades financieras. Y respecto a las cuales nuestra legislación respectiva, ya se encuentra normalizada.

Respecto a la influencia fiscal en la normativa contable actual, y como resolverlo ante el nuevo panorama, a nivel de países de la UE, diremos que respecto

al Reino Unido, Irlanda, Holanda y Dinamarca, la independencia es casi total, no en cambio en el resto de países miembros, de ahí que la exigencia de las NIC se haga a las cuentas consolidadas fundamentalmente.

Destacaremos como ese espíritu de armonización de la información contable, surge de la necesidad que, cada vez con mayor fuerza, manifiestan los distintos usuarios de la misma cuando toman sus decisiones, basada en unos principios y normas contables dignos de toda credibilidad.

Las entidades financieras, son empresas con unas características muy particulares, que las diferencia del resto de sociedades mercantiles. La metodología que trata estas entidades ha ido evolucionando a la vez que adaptándose a la normativa comunitaria. Fundamentalmente recogida en la normativa bancaria, de obligado cumplimiento, a través del BE, mediante circulares, que sus órganos representativos, CECA y AEB, se encargan de coordinar.

La necesidad de regular todas las entidades de depósito con la Directiva 86/635/UE, hizo unificar los modelos de balances y cuentas de resultados de todas ellas, aplicando unos mismos principios y normas contables. A través de la CBE nº 4/1991, será cuando se produzca el ajuste, en cuanto a normativa contable, con la Directiva 86/635/UE, sobre cuentas anuales y cuentas consolidadas de bancos y otras entidades financieras.

La metodología que se ha seguido en este trabajo, puede decirse que ha sido una metodología racionalista crítica, que a través de la razón con énfasis en la lógica y en las matemáticas, ha llevado al conocimiento empírico de lo investigado, conocido también como principio de verificación.

Este método de verificación, se basa en contrastar con la experiencia los datos utilizados, y fundamentado en el conocimiento contable económico y financiero, buscando la relación causa-efecto como ciencia aplicada que es la contabilidad, que con sus leyes y reglas da resultados concretos. Luego en este ámbito concreto, se ha considerado el criterio de verificación o veracidad.

Así pues, la razón, principalmente numérica, ha sido el sistema de coordinar la explicación de la realidad, basada en la percepción realista de la información observada concreta. Por lo tanto, se ha tratado de describir una realidad científica objetiva, en la que se ha evitado, en lo posible, los juicios de valor, toda subjetividad.

Esta metodología aplicada ha servido para determinar los objetivos bases del trabajo propuesto, que se ha concretado, fundamentalmente, en dos grandes consideraciones: Una, qué problemática presenta la normativa contable aplicable a las entidades financieras; otra, en qué situación está la banca española y qué perspectivas tiene a nivel nacional e internacional.

Los instrumentos utilizados para alcanzar los fines perseguidos en este trabajo, han sido estudiar la legislación nacional y extranjera emitidas por las autoridades competentes; normas aplicadas por las entidades bancarias; informes trimestrales y anuales emitidos por el BE, CECA, AEB; memorias anuales y avances trimestrales de las entidades bancarias, principalmente, de: BSCH, BBVA, La Caixa, Caja Madrid y otros; consultas personales a las entidades bancarias para aclarar partidas concretas o ampliar las mismas; y toda clase de publicaciones que se haya relacionado con la banca.

Dentro del sector bancario español, todavía muy atomizado, destacan, como ya hemos dicho, dos grupos bancarios del resto de entidades, que mantienen fuera de nuestro país grandes inversiones, lo que les hace diferenciarse del resto de entidades, como bancos más internacionales, y son BSCH y BBVA.

De estos dos bancos, diremos que mantienen una estrategia común, están presentes en los mismos negocios y en los mismos mercados, pero de forma muy competitiva, haciendo que las Cajas de Ahorros estén teniendo un fuerte crecimiento, en España, a costa de estos dos bancos, que no paran de perder cuota de mercado.

Proponemos la fusión de estas dos entidades, pues no cabe duda que de lo contrario, individualmente comparando con el resto de la banca extranjera, ocupan lugares muy alejados dentro de los diferentes ranking europeos y mundiales, por supuesto.

Además de que la competencia y el perjuicio que se están ocasionando desaparecería, lográndose una mayor sinergia, junto a una dirección única, que posibilitará de forma rápida su expansión por los mercados financieros mundiales.

Acompañaría a esta expansión, fundamentalmente, el establecimiento de dos turnos de trabajo, que cubriría el desfase horario, actual, con el resto del mundo, así por ejemplo, se contactaría con las Bolsas de Nueva York, Tokio, Londres, París, etc. en tiempo real.

Ciertamente que la fusión requerirá la conformidad de la autoridad Comunitaria, previo informe de la autoridad española. La fusión no va a suponer la creación de un monopolio, al contrario, la competencia nacional, europea y mundial, hoy con la globalización y la liberalización del sector financiero, está asegurada. El servicio al usuario será de más calidad, más amplio y más rápido, inclusive con reducción de costes.

Hasta ahora los nuevos grupos bancarios que se han formado, están respondiendo mejor a las necesidades actuales.

Señalaremos al respecto, como últimamente la Comisión Europea veta fusiones que posteriormente anula el Tribunal de Justicia de la UE, abriéndose una polémica entre la libertad de mercado y de defensa de la competencia.

La Comisión, últimamente, no ha recurrido en varios casos, justificándolo con un proceso de reforma del reglamento comunitario de fusiones, que hará relajar la actual política de defensa de la competencia, a la vez que favorecerá la competitividad de las grandes empresas europeas frente a las estadounidenses. Por tanto, se trata de poner menos trabas a las fusiones.

Igualmente, en España, el Tribunal Supremo ya ha anulado las condiciones impuestas por el Gobierno a dos procesos, de fusión y de concentración, justificando que, el Gobierno, antes de tomar una decisión de estas características, deberá motivar su postura y justificarla adecuadamente.

En las respectivas sentencias, se ha puesto en entredicho la normativa vigente sobre derecho de defensa de la competencia, coincidiendo en tres puntos básicos:

- Cualquier prohibición o condicionamiento de una concentración empresarial deben ser argumentados.
- Tienen que evitar perjuicios mayores que los bienes presuntamente defendidos.
- Deben tener en cuenta que la mejor vía de proteger a los consumidores es, tener la certeza razonable de que vayan a pagar precios más baratos en el futuro.

Y para terminar esta introducción al planteamiento de la investigación realizada, he de agradecer al Departamento de Contabilidad, la colaboración prestada, y en particular a los profesores: Dña. CLARA MUÑOZ COLOMINA, D. JESÚS GERARDO FERNÁNDEZ GARCÍA y especialmente a mi director de Tesis D. JOSE MANUEL PEREDA SIGÜENZA.

ABREVIATURAS

AAA	American Accounting Association.
AEB	Asociación Española de Banca.
AECA	Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.
AIA	American Institute of Accountants.
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants.
APB	Accounting Principles Board.
AUE	Acta Única Europea.
BCE	Banco Central Europeo.
BE	Banco de España.
BEI	Banco Europeo de Inversiones.
BI	Base Imponible.
BIS	Banco Internacional de Pagos de Basilea.
BOE	Boletín Oficial del Estado.
BOICAC	Boletín Oficial Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas.
CAC	Cuentas Anuales Consolidadas.
CBE	Circular del Banco de España.
CBES	Certificados del Banco de España.
CC	Código de Comercio.
CCA	Current Cost Accounting.
CECA	Confederación Española de Cajas de Ahorros.
CEE	Comunidad Económica Europea.
CES	Consejo Económico y Social.
CNMV	Comisión Nacional del Mercado de Valores.
COB	Commission des Opérations de Bourse (Francia).
CONSOB	Commissione Nazionale per le Societ' e La Borsa (Italia).
CPP	Current Purchasing power.
ECR	Entidades de Capital Riesgo.
EFC	Estados Financieros Consolidados.
EURATOM	Comunidad Europea de la Energía Atómica.

FASB	Financial Accounting Standard Board.
FBE	Federación Bancaria Europea.
FCR	Fondos de Capital Riesgo.
FIAMM	Fondos de Inversión en Activos del Mercado Monetario.
FIFO	First in, First out.
FIM	Fondo de Inversión Mobiliaria.
FIMF	Fondo de Inversión Mobiliaria de Fondos.
FIMP	Fondo de Inversión Mobiliaria Principal.
FIMS	Fondo de Inversión Mobiliaria Subordinado.
FMI	Fondo Monetario Internacional.
FONCEI	Fondo de Cobertura Estadística para Insolvencias.
IACJCE	Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuentas de España.
IAS	International Accounting Standards.
IASB	International Accounting Standards Board.
IASC	International Accounting Standards Committee.
ICAC	Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas.
ICCAP	International Coordination Committee for the Accountancy Profession.
ICO	Instituto de Crédito Oficial.
IFAC	International Federation of Accountants.
IFRS	International Financial Reporting Standards.
IOSCO	International Organization of Securities Comisión.
IPC	Instituto de Planificación Contable. Índice de Precios al Consumo.
IRPF	Impuesto Renta Personas Físicas.
IS	Impuesto de Sociedades.
LIFO	Last In, First Out.
LMV	Ley del Mercado de Valores.
LSA	Ley de Sociedades Anónimas.
MERCOSUR	Mercado Común del Sur.
NIC	Normas Internacionales de Contabilidad.
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo en Europa.

OECCA	Orden de Expertos Contables y Contables Autorizados.
OM	Oferta Monetaria.
OMC	Organización Mundial de Comercio.
ONU	Organización de Naciones Unidas.
OPA	Oferta Pública de Adquisición.
PER	Precio acción/Beneficio total acción.
PGC	Plan General de Contabilidad.
PIB	Producto Interior Bruto.
RD	Real Decreto.
RDL	Real Decreto Ley.
RFA	República Federal Alemana.
SEBC	Sistema Europeo de Bancos Centrales.
SEC	Securities and Exchange Comisión.
SEPI	Sociedad Española de Participaciones Industriales.
SGC	Sociedades Gestoras de Cartera.
SIM	Sociedad de Inversión Mobiliaria.
SIMCAV	Sociedad de Inversión Mobiliaria de Capital Variable.
SIMCAVF	Sociedad de Inversión Mobiliaria de Capital Variable de Fondos.
SIMCAVP	Sociedad de Inversión Mobiliaria de Capital Variable Principal.
SIMCAVS	Sociedad de Inversión Mobiliaria de Capital Variable Subordinada.
SIMF	Sociedad de Inversión Mobiliaria de Fondos.
SIMP	Sociedad de Inversión Mobiliaria Principal.
SIMS	Sociedad de Inversión Mobiliaria Subordinada.
SODI	Sociedades de Desarrollo Industrial.
SSAP	Statement of Standard Accounting Practice.
TAE	Tasa Anual Equivalente.
TI	Transparency International.
UE	Unión Europea.
UEME	Unión Económica y Monetaria Europea.
UME	Unión Monetaria Europea.
UTE	Unión Temporal de Empresas.

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

P A R T E I

**LA INFORMACIÓN CONTABLE Y SU EVOLUCIÓN
EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS**

**TESIS DOCTORAL
PRESENTADA POR SANTIAGO SOTO LÓPEZ
DIRIGIDA POR EL PROFESOR D. JOSE MANUEL PEREDA SIGÜENZA
MADRID, CURSO ACADÉMICO 2002/2003**

CAPÍTULO 1

LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y LAS CUENTAS ANUALES

1.1. ENTIDADES FINANCIERAS

Las entidades financieras son empresas de particulares características, que operan en la economía, y que les hace diferenciarse del resto de las sociedades mercantiles.

Como señala el profesor CODERA [1979, pág. 119]⁽¹⁾: “el Real Decreto 896/1977, de 28 de marzo, tras reconocer que bajo la denominación de Entidades Financieras, se engloban una serie muy dispar de instituciones que, al margen del sistema crediticio tradicional, realizan funciones de intermediación en el mercado monetario y financiero”.

Lo expuesto también lo confirma CACHON [1993, págs. F275-F296]⁽²⁾, en su artículo que especifica la normativa en vigor, sobre Recursos Propios de Entidades de Crédito, tanto a nivel comunitario como a nivel español, y este autor se pregunta, ¿qué significado cabe dar a estas normas?, respondiéndose, a parte de la adaptación a la normativa comunitaria, en el apartado c) especifica textualmente: “Mejora de la coordinación normativa en materia de entidades de depósito dado que la ley afecta a todas las Entidades Financieras y no sólo a las entidades de depósito”.

La normativa ha venido evolucionando en cuatro fases: Primera, desde el concepto de Banco al de Entidad de Depósito (Bancos Privados, Cajas de Ahorros y Cooperativas de Crédito) segunda; al de Entidad de Crédito⁽³⁾ tercera, sea de ámbito operativo general o de ámbito operativo limitado (Ley de 29 de julio de 1.988 sobre “Disciplina e Intervención de Entidades de Crédito)⁽⁴⁾; y cuarta, al de Entidad Financiera⁽⁵⁾.

La Ley 13/1992, da un nuevo paso y extiende el principio de suficiencia de recursos propios sobre base consolidada a todos los grupos de entidades que ejerzan actividades de carácter financiero.

Esta Ley mantiene una clara intención homogeneizadora, de tal forma que unas mismas reglas generales sean aplicables a todos los tipos de entidades financieras. El especial régimen normativo al que están sujetas las entidades de crédito, las Sociedades y agencias de valores hacen, sin embargo, conveniente dictar disposiciones especiales para cada una de ellas.

Es decir, normativa general para todas las Entidades Financieras, acompañada de una específica para cada una de ellas.

En similares términos se pronuncia la UE₍₆₎, así en el apartado de considerandos, establece lo siguiente:

“la supervisión de forma consolidada debe abarcar todas las actividades definidas en el Anexo de la Directiva 89/646/UE₍₇₎; que, por tanto, todas las empresas que ejercen dichas actividades deben quedar incluidas en la supervisión de forma consolidada; que, por consiguiente, la definición de Entidades Financieras de la Directiva 83/350/UE debe ampliarse para incluir dichas actividades”.

De manera que, independientemente de que esta directiva trate la consolidación, materia que se desarrollará posteriormente, lo que sí parece claro es, en un primer momento, aclarar el concepto base, tanto de ENTIDAD DE CREDITO, como de ENTIDAD FINANCIERA, y a partir de ahí poder comprender el concepto más general de “ENTIDADES FINANCIERAS”.

El Real Decreto Legislativo 1298/86, según la nueva redacción dada por el artículo 39.3, de la Ley 26/1988, adapta para España la normativa legal en materia de establecimiento de crédito al ordenamiento jurídico de la UE, y define a la ENTIDAD DE CREDITO, como toda empresa que tenga como actividad típica y habitual recibir fondos del público en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos financieros u otras análogas que lleven aparejada la obligación de restitución, aplicándolos por cuenta propia a la concesión de créditos u operaciones de análoga naturaleza.

El concepto de ENTIDAD FINANCIERA, la UE, la define como: Una empresa, distinta de una entidad de crédito, cuya actividad principal consiste en adquirir participaciones o en ejercer una o varias actividades enumeradas⁽⁷⁾, y comprendidas en la SEGUNDA DIRECTIVA.

En términos similares, la Ley 13/1985⁽⁸⁾, en el artículo 8. 2, identifica a la ENTIDAD FINANCIERA: “como cualquier Entidad que tenga como objeto social o como actividad principal, la tenencia de acciones y participaciones, así como las Sociedades de crédito hipotecario, las Entidades de financiación, las Sociedades de arrendamiento financiero, y las Sociedades cuyo objeto o actividad principal incluya la tenencia de inmuebles o activos materiales utilizados por las Entidades de Depósito o por otras Entidades incluidas en la consolidación”.

Igualmente se vuelve a identificar a la ENTIDAD FINANCIERA, en el artículo 8. 4, de la Ley 13/1992 (nueva redacción Título segundo de la Ley 13/1985, de 25 de mayo), cuando afirma los tipos de entidades financieras que deberán incluirse en el grupo consolidable de Entidades de Crédito, de manera que formarán

parte entre otras, las entidades cuya actividad principal sea la tenencia de acciones o participaciones.

Al comparar ambas definiciones, podemos observar como la diferencia fundamental está en la forma de financiación.

Mientras que las ENTIDADES DE CREDITO la financiación la toman del público, las ENTIDADES FINANCIERAS deberán financiarse dentro de los mercados interbancarios y monetarios. Como quiera que dentro de los Grupos económicos, y junto a las Entidades de depósito, en una primera fase, (Ley 13/1985), para continuar en las Entidades de Crédito R.D. 1298/1986, y concluir en las Entidades Financieras (Ley 13/1992), actúa una serie de empresas cuyas actividades suponen una prolongación de las que realizan aquellas, o son instrumentos complementarios o auxiliares, es por lo que la legislación tanto comunitaria como española, en su afán de fiel transposición de la normativa de la UE, establece, en régimen obligatorio, la supervisión en base consolidada de estos grupos a la hora de calibrar su verdadera situación patrimonial.

Esta supervisión, se centra fundamentalmente en la medida del grado de cumplimiento de las normas sobre recursos propios. Precisamente por existir una interrelación cada vez más estrecha y amplia, de dependencia e interdependencia entre estas entidades, se hace cada vez más necesario su control. Control como seguiremos viendo, a nivel de grupo de “Entidades Financieras”, tal como denomina la Ley.

Dentro de un contexto de vigilancia de los recursos propios, la Ley 13/1992, así como el posterior desarrollo de la misma, en el R.D. 1343/1992⁽⁹⁾, tienen tal consideración las:

- Entidades de Crédito.
- Sociedades y Agencias de Valores.
- Entidades Aseguradoras.
- Sociedades de Inversión Mobiliaria.
- Sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva, así como las Sociedades Gestoras de Fondos de Pensiones cuyo objeto exclusivo sea la administración y gestión de los citados fondos.
- Sociedades Gestoras de Cartera.
- Sociedades de Capital-Riesgo y las Gestoras de Fondos de Capital-Riesgo.
- Entidades cuya actividad principal sea la tenencia de acciones o participaciones.

Deja claro el R.D. 1343/1992, que no tienen la consideración de Entidades Financieras, las “Sociedades Instrumentales”. Ahora bien, sí formarán parte de los grupos de las mismas, cuando su actividad suponga la prolongación del negocio de una Entidad Financiera, o consista fundamentalmente en la prestación a entidades del grupo de servicios auxiliares, tales como tenencia de inmuebles o activos materiales, prestación de servicios informáticos, de tasación, de representación, de mediación u otros similares.

Igualmente especifica que, los Fondos de inversión, de Pensiones, de Capital-Riesgo y los demás patrimonios separados carentes de personalidad jurídica no serán considerados como Entidades Financieras.

1.2. LAS CUENTAS ANUALES Y LA INFORMACIÓN EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Las cuentas anuales alcanzan su importancia como factores de información y de control en cualquier entidad en general, y en particular en las Entidades Financieras, toda vez que a través del análisis, tanto financiero como económico de las mismas, posibilita tener y mantener un control exhaustivo a nivel microeconómico, y como consecuencia macroeconómico, por parte de las autoridades gubernativas.

Debido a la importancia de la banca y demás entidades financieras en el sistema financiero de un país, se hace necesario un tratamiento muy específico de las cuentas anuales.

Acerca del sector bancario, me parece de sumo interés expresar la opinión que le merece a la profesora ARCAS PELLICER [1992, pág. 134]⁽¹⁰⁾:

Manifiesta que, la investigación empírica bancaria en España, ha sufrido un notable retraso respecto de otros países de nuestro entorno. La mayor parte ha sido de tipo descriptivo, siendo muy pocos los trabajos empíricos publicados.

Una de las razones que argumenta este retraso, ha sido las deficiencias existentes en cuanto a la disponibilidad de información contable suficiente para llevar a cabo ese tipo de estudios. Pues hasta hace muy poco sólo las empresas con cotización en Bolsa estaban obligadas a publicar sus cuentas anuales, obligación que en muchos casos no era cumplida, o se hacía fuera del plazo establecido.

Surge en España, aunque débilmente, en la segunda mitad de los años ochenta, el mayor número de trabajos de tipo empírico que se han llevado a cabo del

sector bancario, precisamente, porque es sobre el que existe mayor cantidad de información contable disponible, gracias a las publicaciones periódicas del Banco de España y del Consejo Superior Bancario.

Estos trabajos, según especifica esta profesora, giran en torno a tres temas.

- Estudio de la utilidad de la información contable en la predicción de la quiebra de las entidades bancarias.
- Análisis del contenido informativo de la información contable en la estimación del riesgo sistemático de mercado de las acciones.
- Estudio del comportamiento del gerente en la elaboración de la información contable, concretamente en lo referente a prácticas de alisamiento del beneficio.

Existen, además otros estudios empíricos en el sector bancario español, fuera del ámbito puramente contable, tales como los realizados sobre el análisis de los determinantes de la rentabilidad bancaria, la estimación de las economías de escala, impacto bursátil de la regulación bancaria y la política de dividendos, entre otros.

En términos parecidos, se manifiesta el profesor TUA PEREDA [1989, págs. 102-106]⁽¹¹⁾, sobre el retraso sufrido en nuestra investigación empírica contable, tal como expresa la profesora ARCAS PELLICER, cuando afirma:

- “La información pública de las Entidades de Depósito, a pesar del indudable avance experimentado recientemente, es todavía insuficiente, y además, no siempre está orientada a los usuarios generales de la misma”.

La justificación de esta insuficiencia informativa, dice el profesor que puede encontrarse en las razones que las Entidades de Depósito comparten con otro tipo de

empresas españolas, de esta manera, la evolución de la información financiera no ha sido tan rápida en nuestro país como en otros más desarrollados y, a la vez, ha existido, quizá a falta de una estructura económica adecuada, una clara tendencia al ocultismo y a la insuficiencia informativa que la legislación mercantil no ha paliado en ningún momento.

TUA PEREDA explica de una forma sencilla el fenómeno en cuestión: La estrechez del desarrollo económico español no ha impulsado la información financiera hasta que las circunstancias no han obligado al diálogo mutuo entre uno y otra.

Junto a las razones expuestas sigue manifestando que pueden apuntarse otras, que afectan directamente a los intermediarios financieros, tales como:

- Razones políticas y económicas.
- La falta de una legislación mercantil o, al menos, de una normalización pública o privada sobre las cuentas anuales con propósitos generales, aplicable específicamente a los intermediarios financieros, que origina que en su información se utilicen normas con otros propósitos, como los de carácter fiscal o de control administrativo, y que hace que en la generalidad de los casos no se amplíen los esquemas y modelos impuestos por la autoridad económica.

Respecto a las razones políticas y económicas, argumentos tales como, el desconocimiento y falta de tecnificación de los usuarios y su alejamiento de los principios en que se basa la información, que pueden inducirles a error, el posible conflicto entre información y confianza pública, los temores a desvelar excesivos detalles de operaciones y política comercial. Así como la poca operatividad de la

información en un marco de “control administrativo” que ya de por sí garantiza adecuadamente la protección de los intereses públicos.

Comparto la afirmación del profesor J.TUA PEREDA⁽¹¹⁾, cuando dice que:

- La información financiera de los establecimientos de crédito, debe guiarse, al igual que en otras empresas, únicamente por el propósito de satisfacer las necesidades de sus usuarios. De esta manera, la falta de preparación del usuario no debe ser motivo que pueda justificar la violación de sus derechos. La transparencia y la explicación adecuada de los datos son un remedio más idóneo que la falta de información. La credibilidad pública resulta más favorecida por la información que por la ausencia de datos. Información en ambos niveles, cualitativo y cuantitativo. Mayor peso específico puede tener el relativo a las políticas internas de la entidad, aunque si la información está debidamente normalizada y es lo suficientemente homogénea no tiene por qué producirse lesión alguna en su situación competitiva.

Como puede apreciarse, el problema de la información financiera, surge en la utilidad de la información, hasta que la misma llegue a alcanzar niveles óptimos, compatibles con el mantenimiento de la necesaria confidencialidad de algunos datos.

Tampoco se puede afirmar, que la existencia de un control público, hace innecesaria la información con propósitos generales, pues a nuestra manera de ver, el derecho a la información de los distintos usuarios, tanto reales como potenciales, es inalienable y, por tanto, no puede transferirse al control público exclusivamente.

En cuanto al segundo punto, el problema que se plantea, surge de la diferencia de criterios entre los objetivos de la regulación administrativa y los correspondientes a los usuarios de la información financiera de carácter general.

Mientras la Administración se rige normalmente por motivaciones de control macroeconómico y de legalidad, los usuarios manejan y requieren criterios válidos para la toma de decisiones microeconómicas.

De manera que sí existe, aunque no de una manera absoluta, cierta disparidad de objetivos, que ciertamente se ve reflejado en la información contable de las entidades financieras.

Veamos un ejemplo de cómo actúa la Administración, en este caso reflejada en el Banco de España, a la hora de dictar normas.

Al respecto, la CBE nº. 4/1991, de 14 de junio, en su tercer apartado del preámbulo, dice:

- El Banco de España al desarrollar las normas contables para las entidades de crédito, ha tenido siempre en cuenta los criterios de general aplicación, aunque con un mayor encarecimiento del criterio de prudencia en razón de la especial necesidad de proteger los fondos ajenos confiados a estas entidades. Sin embargo, la favorable evolución general alcanzada por las coberturas de los riesgos en desarrollo de otras normas y técnicas de control de los mismos, así como el apreciable nivel de recursos propios obtenidos, permiten una mayor aproximación a los criterios de la normativa general, y en particular al de imagen fiel.

Puntualiza, no obstante, la CBE. 4/1991, al establecer los “Principios y criterios generales- Sección Primera”- Norma Segunda – puntos 1 y 2, a pesar de

establecer que las cuentas anuales habrán de dar una imagen fiel” del patrimonio, de la situación financiera y de riesgos, y de los resultados de la entidad, dice que:

- Se dará especial relevancia al principio de prudencia valorativa, que deberá tenerse en cuenta para una correcta interpretación de todas las normas contables, y que prevalecerá en caso de conflicto, o a falta de aquéllas.

Es justo reconocer, que el volumen informativo que vierten las Entidades de crédito como el resto de entidades financieras a los distintos usuarios ha aumentado notablemente en los últimos años, toda vez que la información y análisis facilitados trascienden a lo regulado por las autoridades gubernativas.

No en vano, nuestra normalización contable, y en particular la referida a Entidades financieras, viene ajustándose a la establecida por las Directivas comunitarias respectivas.

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPÍTULO 1

- (1) CODERA MARTÍN, JOSE MARIA. Diccionario de Derecho Mercantil. Ediciones Pirámide, S.A. . Madrid, 1979, pág. 119.
- (2) CACHON BLANCO, JOSE ENRIQUE. “La normativa española sobre Recursos Propios de Entidades de Crédito”. Actualidad Financiera nº 34. 20-26 septiembre 1993, págs. F275-F296.
- (3) Ley 13 /1985 de 25 de mayo, de Coeficientes de Inversión Recursos Propios y Obligaciones de Información de los Intermediarios Financieros, BOE nº 127, de 28/5/1985 y Real Decreto nº. 1298/1986,de 28 de junio de 1986. BOE nº 155, de 30/6/1986.
- (4) Ley 26/1988, de 29 de julio sobre “Disciplina e Intervención de Entidades de Crédito”. BOE nº 182, de 30/7/1988. El artículo 39, punto 3.2. establece:
 - El Instituto de Crédito Oficial y las Entidades Oficiales de Crédito.
 - Los Bancos privados.
 - Las Cajas de Ahorros, la Confederación Española de Cajas de Ahorros y la Caja Postal de Ahorros.
 - Las Cooperativas de Crédito.
 - Las Sociedades de Crédito Hipotecario.
 - Las Entidades de Financiación.
 - Las Sociedades de Arrendamiento Financiero.
 - Las Sociedades Mediadoras del Mercado de Dinero.
- (5) Ley 13/1992, de 1 de junio, sobre Recursos Propios y Supervisión en Base Consolidada de las Entidades Financieras. BOE nº 132, de 2/6/1992.
- (6) Propuesta modificada de Directiva del Consejo relativa a la supervisión de las Entidades de Crédito, sobre una base consolidada. (91/0 332/05)-COM (91) 491 final – SYN 306 (presentada por la Comisión en virtud del apartado3 del artículo 149 del Tratado CEE; del 2 diciembre de 1991).
- (7) SEGUNDA DIRECTIVA DEL CONSEJO. Al Anexo de la Directiva, le da cuerpo su TITULO I, artículo 1, punto 6, al definir que se entiende por “Entidad financiera”, de manera que entre los requisitos necesarios para denominarse como tal, figuran el de adquirir participaciones o ejercer una o varias actividades de las enumeradas en los puntos 2 a 12, del Anexo, y que corresponden a:

2.	Préstamos comprenden en especial: Crédito al consumo, Crédito hipotecario, Factoring con o sin recursos, Financiación de transacciones comerciales, incluido el “Forfaiting”.
3.	Arrendamiento financiero (Leasing).
4.	Operaciones de pago.
5.	Emisión y gestión de medios de pago (tarjetas de crédito, cheques de viaje, cartas de crédito).
6.	Concesión de garantías y suscripción de compromisos.
7.	Transacciones por cuenta propia de la entidad o por cuenta de su clientela que tenga por objeto: <ul style="list-style-type: none"> a) Instrumentos del mercado monetario (cheques, efectos, certificados de depósito, etc.). b) Mercados de cambios. c) Instrumentos financieros a plazo y opciones. d) Instrumentos sobre divisas o sobre tipos de interés.
8.	Participaciones en las emisiones de títulos y prestaciones de los servicios correspondientes.
9.	Asesoramiento a empresas en materia de estructura del capital, de estrategia industrial y de cuestiones afines, así como asesoramiento y servicios en el ámbito de la fusión y la compra de empresas.
10.	Intermediación en los mercados interbancarios.
11.	Gestión o asesoramiento en la gestión de patrimonios.
12.	Custodia de valores negociables.
13.	Informes comerciales.
14.	Alquiler de cajas fuertes.

Precisamente el punto 1. Lo reserva para las “Entidades de crédito”, de las que también da su definición. Especifica así el punto: Recepción de depósitos o de otros fondos reembolsables.

- (8) Ley 13/1985, de 25 de mayo, de Coeficientes de Inversión Recursos Propios y Obligaciones de Información de los Intermediarios Financieros. BOE nº 127, de 28/5/1985.
- (9) R.D. 1343/1992, CAPITULO I – Art.3º. BOE nº 293, de 7/12/1992.
- (10) ARCAS PELLICER, M. J. Tesis doctoral “Elección Contable y sus Efectos Económicos. Contrastes Empíricos en la Banca Española”. Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas. Madrid 1992, pág. 134.
- (11) TUA PEREDA, JORGE. “Información Pública y Sistema Informativo en las Entidades de Depósito”. Artículos-Doctrinales. Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 58. Vol.XVIII. Enero-marzo 1989. Entidades de Depósito. Editoriales de Derecho Reunidas, S.A.- Biblioteca del Banco de España. 1989. Págs. 102-106.

CAPÍTULO 2

LA NORMALIZACIÓN CONTABLE EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS.

SU ADECUACIÓN A LA NORMATIVA COMUNITARIA

Introducción

Iniciamos este Capítulo, haciendo un esbozo de cómo la Normativa Comunitaria trata la información contable de las Entidades financieras. Cuando, más adelante, tratemos a las mismas independientemente, tendremos ocasión de observar el grado de normalización contable alcanzado.

2.1. DIRECTIVAS FUNDAMENTALES

Dentro del derecho de sociedades de la UE, destacamos las siguientes Directivas, en cuanto que afectan a nuestro trabajo:

- IV Directriz, regula las Cuentas Anuales de ciertas formas de Sociedades. 78/660/UE.
- VII Directriz, regula las Cuentas Consolidadas de los Grupos de Sociedades. 83/349/UE.
- VIII Directriz. Relativa a la autorización de las personas encargadas del control legal de documentos contables. 84/253/UE.
- Directriz 86/635/UE, regula las Cuentas Anuales y Cuentas Consolidadas de los Bancos y otras Entidades financieras.

Es evidente la diferencia de estructura patrimonial de las Entidades financieras, con el resto de las empresas, lo que hace de ellas tener un tratamiento contable altamente especializado, ya sea referido a las cuentas anuales, como a los principios económicos-financieros a aplicar.

Será, por tanto, la Directriz 86/635 UE, la que vendrá a completar la normativa contable de la Comunidad, con el objetivo de armonizar principios y criterios que deberán aplicarse para la obtención y publicación de las cuentas anuales de las entidades financieras.

Cuando establecemos que con carácter general, y en particular las Directivas IV y VII afectan a nuestro trabajo, es porque de alguna forma sus normas técnico-contables afectan a las contenidas en la Directriz 86/635/UE.

En este sentido se expresa PEDRAJA GARCIA [1989, pág.133]⁽¹⁾, al poner en evidencia que la Directriz 86/635/UE, lógicamente, contiene normas económico-contables y modelos de cuentas específicamente aplicables a la Banca. Ese es, además su objetivo, dadas las particularidades de su situación patrimonial y de la operatoria bancaria. Pero añada, que el marco general en que se mueve la Directiva 86/635 UE, es el de las normas genéricas contenidas en la IV y en la VII Directrices, señalando aquellas excepciones aplicables a las cuentas de las Entidades de Crédito, estableciendo criterios concretos para operaciones específicas y adaptando principios generales cuando determinadas características así lo exigen.

Por tanto, de ahí su consideración de “Directriz complementaria”, sin que esto deba considerarse como sinónimo de secundaria, pues sus normas y criterios alcanzan a las partidas más representativas de la gestión financiera de las entidades.

2.1.1. Directriz para Entidades Financieras

El 8 de diciembre de 1986 surge la Directiva del Consejo 86/635/UE, relativa a las Cuentas Anuales y a las Cuentas Consolidadas de los bancos y otras entidades financieras, conocida como Directiva bancaria.

Consta de 49 artículos, agrupados en 12 Secciones, constituye una adaptación de la IV y VII directrices para las Entidades de crédito, siendo su objetivo principal, coordinar las legislaciones nacionales de los Estados miembros sobre Cuentas Anuales y Cuentas Consolidadas, de las Entidades de crédito.

Se marcó un plazo de adaptación a la misma, de las distintas legislaciones, hasta el 31/12/90. Sin embargo este plazo fue ampliado, de manera que las normas de la presente Directriz se apliquen por primera vez a las Cuentas Anuales y Cuentas Consolidadas del ejercicio que se inició el 1/1/1993 o en el transcurso del mismo.

Su contenido se estructura de la forma siguiente:

- Ámbito de aplicación.
- Estructura del balance y particularidades.
- Estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias y particularidades.
- Normas de valoración.
- Contenido del anexo.
- Cuentas consolidadas.
- Publicidad.
- Control.

2.1.2. Ámbito de aplicación

Su aplicación comprende las Entidades de crédito y las Entidades financieras.

- Se entiende por Entidades de crédito⁽²⁾, aquellas sociedades que se definen según la UE en el Tratado de Roma⁽³⁾. Es decir comprende todas las formas societarias, a diferencia de la IV Directriz, que afecta únicamente a las sociedades cuyos socios tienen de alguna forma limitada su responsabilidad patrimonial.
- Se entiende por Entidades financieras, aquellas que revistan alguna de las formas jurídicas contempladas por la IV Directriz, y no estén reguladas por la misma⁽⁴⁾. Es decir, por lo que a España se refiere: Las Sociedades Anónimas, Sociedades de Responsabilidad Limitada y Sociedades Comanditarias por acciones.

La Directiva bancaria otorga facultades a los Estados miembros, en el sentido de excluir de la misma a determinadas entidades de crédito: Bancos centrales, Oficinas de cheques postales, etc..

A efectos de la Directiva bancaria, el concepto de Entidad de crédito, se extenderá también a las Entidades Financieras siempre que del contexto no resulte otra cosa, párrafo 3º. apartado 1. art. 2.

2.1.3. Estructura del balance y particularidades

La Directriz mantiene una estructura de balance en consonancia con la establecida como modelo general contable, es decir, presentación de mayor a menor disponibilidad en el activo acompañada de una mayor a menor exigibilidad en el pasivo⁽⁵⁾.

Se permiten varias alternativas para que algunas de las partidas figuren bajo otros epígrafes o incluso en el anexo, según lo establezcan las respectivas legislaciones nacionales.

Como dice el profesor PEDRAJA [1989, pág.133]⁽⁶⁾:

- “La importancia estructural del balance ha de analizarse en función del contenido de las cuentas, pues ello nos dará la medida de su alcance económico-financiero. Y en este sentido, y entre varias alternativas, clasificación de las partidas por sectores económicos: público, privado o bancario; por clases de monedas; etc.. La Directiva, sin olvidar la clásica distinción entre operaciones con clientela y operaciones con otras entidades, ha optado por una clasificación que sigue el principio de la negociabilidad o transmisibilidad”.

Observando los arts. 18 y 19 de la Directiva bancaria, el principio de negociabilidad y transmisibilidad no dejan lugar a dudas. Veamos:

Art.18) Pasivo: partida 1-Débitos a entidades de crédito (financiación interbancaria). Esta partida comprenderá todas las deudas que la entidad de crédito haya contraído, debido a operaciones bancarias, tanto con entidades de crédito

nacionales como extranjeras, independientemente de la denominación que reciban en cada caso específico.

De esta partida, se excluirán únicamente las deudas representadas por obligaciones o por cualquier otro título, las cuales deberán figurar en la partida 3 del pasivo.

Art. 19) Pasivo: partida 2-Débitos a clientes (financiación de clientes), en idénticos términos se expresa como el artículo 18, así como las exclusiones que hace . Las exclusiones que hace en ambas partidas y que deberán figurar en la partida 3 del pasivo, comprenden precisamente tanto las obligaciones como las deudas representadas por títulos transmisibles, en particular los certificados de depósito, bonos de caja, aceptaciones propias (las emitidas para su propia financiación), y pagarés en circulación. Instrumentos negociables todos, y que figuran en balance separados de esa distinción clásica, que comentábamos anteriormente, de operaciones (depósitos) de clientela y de otras entidades (interbancarios). Todo esto en lo que hace referencia a la financiación.

En cuanto a la inversión se refiere, las partidas 3 y 4. Créditos sobre entidades de crédito y Créditos sobre clientes, del Activo, artículos 15 y 16, al igual que para la financiación excluyen, en este caso, los créditos representados por obligaciones o cualquier otra clase de títulos que habrán de reflejarse en la partida 5 del Activo: Obligaciones y otros títulos de renta fija, art. 17. Incluyen igualmente los títulos negociables. Esta partida, aglutina no solamente los títulos emitidos por entidades de crédito, sino también por otras empresas o por organismos públicos.

En resumen, se manifiesta en la Directiva bancaria una inclinación clara del concepto de transmisibilidad, o negociabilidad, en ambas partes del balance, sobre

cualquier otro concepto, como pueda ser, el concepto sectorial, es decir, clasificación de las partidas por sectores: público, privado o bancario.

2.1.4. Estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias y particularidades

Presenta dos esquemas, dando opción a los Estados miembros a fijar uno o ambos. Si un Estado miembro fijase ambos esquemas, podrá dejar a las sociedades la elección entre los dos. Ambos son: presentación Vertical o en forma de Lista⁽⁷⁾ y presentación Horizontal o en forma de Cuenta⁽⁸⁾.

Determinadas partidas de la cuenta de Pérdidas y Ganancias, se detallan en la Sección 6, artículos 29 al 34. Concretamente se examinan, para ambas formas de presentación:

- Intereses y rendimientos asimilados (ingresos), Intereses y cargas asimiladas (gastos). Es decir, todos los resultados propios de la actividad bancaria.
- Rendimientos de acciones y otros títulos de renta variable: de participaciones (permanentes) y de participaciones en empresas del Grupo (ingresos).
- Comisiones cobradas (ingresos) comisiones pagadas (gastos). Entiende la Directiva, sin perjuicio de las disposiciones del artículo 29, es decir, de las Comisiones con carácter de intereses y calculadas en función de la duración o de la cuantía del crédito o del compromiso, los rendimientos que retribuyan los servicios prestados a terceros o las cargas derivadas del recurso a los servicios de terceros, particularmente:

- Las comisiones de fianza, gestión de préstamos por cuenta de otros prestamistas, así como las transacciones con títulos por cuenta de terceros.
- Las comisiones de liquidación de operaciones comerciales y otras cargas o rendimientos relacionados, los gastos de mantenimiento de cuentas, los derechos de custodia y de gestión de títulos.
- Las comisiones de cambio, de compra y de venta de monedas y de metales preciosos por cuenta de terceros.
- Las comisiones percibidas como intermediario en operaciones de crédito, contratos de ahorro o de seguros.
- Resultados procedentes de operaciones financieras
- Correcciones de valor en créditos y provisiones para pasivos contingentes y para compromisos, así como las rectificaciones de dichas correcciones.
- Correcciones de valor en valores mobiliarios que tengan carácter de inmovilizaciones financieras y en participaciones, incluidas las correspondientes en empresas del Grupo, así como las rectificaciones de dichas correcciones.

Caracteriza a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el que distingue los gastos en ordinarios y extraordinarios, al igual que los ingresos. Idéntica distinción se hace en cuanto al Impuesto sobre Sociedades.

El calificativo de extraordinarios generalmente tiene su origen en operaciones que no son típicas de la propia actividad bancaria.

En su análisis de la Directiva bancaria, y concretamente de la cuenta de Pérdidas y Ganancias, PEDRAJA [1989, págs. 142-143]⁽⁹⁾, aparte de realizar unas consideraciones puramente formales, que anteriormente hemos tratado, hace una síntesis de la estructura analítica de la cuenta, según la Directiva, en su forma de presentación, Estado Vertical o analítico.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

	Productos financieros
-	Costes financieros
=	Margen financiero ó de intermediación
+	Rendimiento de la cartera de renta variable
+	Producto por servicios (comisiones cobradas menos las pagadas)
+	Resultados en operaciones financieras (enajenaciones de activos financieros y diferencias de cambio en divisas)
=	Resultado bruto de explotación
-	Costes de estructura
-	Saneamientos
-	Amortizaciones
=	Resultado neto de explotación
-	Impuesto sobre resultados ordinarios
=	Resultado de las actividades ordinarias después de impuestos
	Resultados extraordinarios (beneficios extraordinarios menos quebrantos extraordinarios)
-	Impuesto sobre resultados extraordinarios
+/-	= Resultados extraordinarios después de impuestos
-	Otros impuestos que no constan en las partidas anteriores
=	Resultados del ejercicio

2.1.5. Normas de valoración

Al tratar las normas de valoración, es cuando podemos apreciar, más claramente, lo que en su momento dijimos de Directriz complementaria, al moverse dentro de un marco de normas genéricas contenidas en la IV y en la VII Directrices, junto a las propias de la Directiva bancaria, ya más específicas.

Tal es así, que son aplicables, con carácter general, las normas de valoración contenidas en la Sección 7, de la IV Directiva, excepción hecha de los artículos 36 y

42: Compensación de correcciones valorativas de los valores inmobiliarios directamente con capitales propios, solo para sociedades de inversión. Así como el que las provisiones para riesgos y gastos no puedan exceder de las necesidades.

Las normas de valoración reflejadas, corresponden a tres capítulos fundamentales dentro del sistema bancario, como son:

- La cartera de valores
- Las correcciones de valor, saneamientos, de los Activos financieros, típicos de la banca.
- La conversión de la moneda extranjera.

Conviene tener presente, la falta de homogeneidad, que conlleva cierta ambigüedad a la hora de presentar las cuentas anuales, y que pone de manifiesto de una manera evidente, cuando leemos con cierta frecuencia en el texto de la Directiva bancaria: “Los Estados miembros podrán permitir o exigir”. De utilizar el término permitir, ya se pone en evidencia la falta de homogeneidad dentro de la Unión Europea.

Merecen un comentario especial, varias disposiciones específicas sobre los activos y pasivos de los bancos. Y que hacen referencia a la posibilidad de que existan reservas ocultas. Las que regulan la valoración de los créditos sobre las entidades de crédito y la clientela, partidas 3 y 4 del Activo, así como las obligaciones, acciones y demás títulos de renta variable, partidas 5 y 6 del Activo, que no constituyan inmovilizaciones financieras y que no estén incluidos en la cartera comercial, (art. 37).

Se faculta a los Estados miembros para que permitan valorar los activos indicados por una cuantía inferior a la que resultaría de aplicar las normas de la IV

Directriz⁽¹⁰⁾ cuando los motivos de prudencia lo exijan, teniendo en cuenta los riesgos particulares inherentes a las operaciones bancarias. La diferencia entre estos dos valores no podrá exceder del 4%, límite de las posibles reservas ocultas, del importe total de dichos activos después de haber sido convertidos, en su caso, en moneda nacional.

Los Estados miembros están autorizados para permitir que esta valoración se mantenga hasta que los bancos decidan realizar el debido ajuste. Es muy importante resaltar, que no habrá obligación de incluir en el anexo la correspondiente información (art.37.2.c). De manera que el carácter oculto de tales reservas una vez más se confirma.

Junto a esta reglamentación, existe la posibilidad (obligatoria para los estados que hayan hecho uso de las reservas ocultas, y potestativo para los demás) de crear una partida de provisiones, denominada “Fondo para riesgos bancarios generales” (art.38.1), en el pasivo del balance. Esta partida comprenderá los importes que la entidad de crédito decida asignar a la cobertura de los referidos riesgos, cuando motivos de prudencia lo exijan, habida cuenta de los riesgos particulares inherentes a las operaciones bancarias.

El saldo de las dotaciones al Fondo para riesgos bancarios generales, figurará reflejado de forma diferenciada en la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Esta creación de la provisión, obedece más bien al principio de prudencia, prevaleciendo el de Imagen fiel al figurar reflejada en el balance.

Se facilita, en resumen, a los países miembros el poder elegir entre distintas opciones.

2.1.6. Contenido del anexo

El contenido del anexo, se remite al que determina con carácter general la IV Directiva, salvo consideraciones específicas o matizaciones propias de las entidades de crédito. Como es el caso de la información relativa a la partida 8 del pasivo, pasivos subordinados, de los activos que hayan cedido como garantía de sus propios compromisos o de compromisos de terceros, incluso los pasivos contingentes.

Pasivos subordinados. Cuando por contrato, los derechos inherentes a una deuda representada o no por un título solo puedan ejercerse, en caso de liquidación o de quiebra, después de haber ejercido los derechos los demás acreedores, (partida 8 del pasivo, art. 21).

Pasivos contingentes. Todas las operaciones por las que una entidad garantice las obligaciones de un tercero, (partida 1 de las cuentas de orden, art. 24).

Una vez más podemos contemplar el carácter complementario de la Directiva, nunca de secundario.

2.1.7. Cuentas consolidadas

En la Sección 9, de la Directiva bancaria, se recogen las disposiciones sobre las cuentas consolidadas de los grupos bancarios.

Conviene recordar que la consolidación bancaria, no aparece por primera vez en la Directiva que ahora nos ocupa, sino que la UE, se había ocupado ya, aprobando la Directiva de 13 de junio de 1983, relativa a la vigilancia de los establecimientos de crédito sobre una base consolidada⁽¹¹⁾. De manera que esta

Directiva, 86/635/UE, lo que hace es complementar, en cuanto a la consolidación bancaria se refiere, a la acabada de citar, concretando cuestiones características de la consolidación y tratando de armonizar las legislaciones nacionales en el marco de la VII Directiva. Es más, con remisiones inclusive a la IV y a otras Directivas del derecho de Sociedades, o de derecho bancario.

Dejamos para posterior tratamiento, el tema de las Cuentas anuales de los grupos bancarios, es decir, cuando nos introduzcamos en el capítulo de la Consolidación bancaria. Sirva esto como introducción dentro de la exposición de la Directiva 86/635/UE.

2.1.8. Publicidad

Recogida en la Sección 10 de la Directiva bancaria. Las Cuentas anuales de entidades de crédito debidamente aprobadas junto al Informe de gestión, así como el informe del auditor, serán publicadas en la forma prevista por la Legislación de cada Estado miembro.

No obstante, la legislación nacional podrá permitir que el Informe de gestión no sea objeto de publicidad, ahora bien sí tendrá que estar a disposición del público en el domicilio social, en el Estado miembro que corresponda.

Las Cuentas anuales y las Cuentas consolidadas deberán publicarse en todos los Estados miembros en los que dichas entidades tengan sucursales. Además, los Estados miembros podrán exigir que la publicación de los documentos se hagan en su lengua oficial.

Los puntos básicos coinciden con los establecidos para este capítulo en la IV Directiva, además de los específicamente bancarios. Una vez más el carácter de complementariedad.

2.1.9. Control

Las sociedades someterán las Cuentas anuales a la auditoria, según la Ley nacional para dicha función, (84/253/UE-Octava Directiva del Consejo)⁽¹²⁾.

Las personas habilitadas, a que hemos hecho mención, pueden ser, según la legislación de cada Estado miembro, personas físicas o jurídicas u otros tipos de sociedades o de asociaciones, Sociedades de control, según las denomina la Octava Directiva.

La persona o personas encargadas de la auditoria de cuentas, verificarán igualmente la concordancia del Informe de gestión, con las Cuentas anuales del ejercicio.

La Directiva para Entidades Financieras que estamos mencionando, regula la información mínima que deben publicar anualmente; es una Directiva muy abierta en el sentido de que, en muchos casos, admite opciones en aras a la consecución de un rápido consenso para su aprobación. En el caso español, la adaptación de nuestra normativa contable a sus preceptos no plantea grandes problemas ni en cuanto al volumen de información solicitada ni en cuanto al contenido, según trata CLAROTTI [1988, pág. 20]⁽¹³⁾.

Supone un avance muy importante para la transparencia de la información de los bancos y, en general de las entidades financieras, por tanto, para la clarificación

del sistema financiero, además de la repercusión favorable que esto supone en el funcionamiento de la economía. Y como no, para lograr el objetivo de hacer realidad un auténtico mercado interior comunitario, según el Libro Blanco de 1985⁽¹⁴⁾, y el Acta Única Europea de 1986.

Queda aún mucho por armonizar en cuestiones que afectan a la información contable de las entidades. En la Unión Europea se continúa trabajando con el objetivo de armonizar la normativa.

Pero resulta evidente el desarrollo que supone para la información contable de las Entidades de crédito, la publicación de las Directivas sobre los Fondos propios y el Coeficiente de solvencia, así como su normalización dentro de la Unión, y concretamente en España.

El gran reto que nos espera, sin olvidar los avances conseguidos en España, es que la información contable se acomode a la evolución comunitaria de las Directivas ya dictadas y de las que se dicten próximamente.

Para identificar a las distintas entidades financieras, nos remitimos a la Ley 13/1992⁽¹⁵⁾, así como al posterior desarrollo de la misma, a través del R.D.1343/1992⁽¹⁶⁾, considerando como tales:

- Entidades de crédito.
- Sociedades y agencias de valores.
- Entidades aseguradoras.
- Sociedades de Inversión mobiliaria.
- Sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión colectiva.
- Sociedades gestoras de Fondos de pensiones, cuyo objetivo exclusivo sea la administración y gestión de los citados fondos.

- Sociedades Gestoras de cartera.
- Sociedades de Capital-Riesgo y las Gestoras de fondos de Capital-Riesgo.
- Entidades cuya actividad principal sea la tenencia de acciones o participaciones.

2.2. LAS ENTIDADES DE CREDITO

Nuestra Legislación⁽¹⁷⁾, y de acuerdo con la Directiva 77/780, de 12 de diciembre, de la UE, define a las Entidades de crédito como:

“Toda empresa que tenga como actividad típica y habitual recibir fondos del público en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos financieros u otras análogas que lleven aparejada la obligación de su restitución, aplicándolos por cuenta propia a la concesión de créditos u operaciones de análoga naturaleza, y conceptúa como tales:

- El Instituto de crédito oficial y las Entidades oficiales de crédito.
- Los Bancos privados.
- Las Cajas de ahorros, la Confederación española de cajas de ahorros y la Caja postal de ahorros.
- Las Cooperativas de crédito.
- Las Sociedades de crédito hipotecario.
- Las Entidades de financiación.
- Las Sociedades de arrendamiento financiero.
- Las Sociedades mediadoras del mercado de dinero”.

Entidades de crédito que según se especifica en el art. 43.2, Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito, se traspara al Banco de España su control e inspección.

De igual forma está facultado para establecer y modificar las normas de contabilidad y los modelos de Balance, cuenta de Pérdidas y Ganancias y demás Estados financieros⁽¹⁸⁾.

Por tanto, como se puede apreciar, existe una dependencia absoluta de las Entidades de crédito del Banco de España. Lógicamente debe corresponder así, pues no en vano se encuentra en juego todo el sistema financiero del país.

Esta dependencia del Banco de España, se ha visto reflejada, fundamentalmente a través de Circulares, con normativa específica.

NORMALIZACION CONTABLE DE ENTIDADES DE CREDITO

Las Circulares 20/1981 y 16/1982 se propusieron, en su momento, crear una normativa contable única para Cajas de Ahorros y Bancos, respectivamente. Sin embargo, la evolución de las necesidades informativas, derivadas de cambios legales o reglamentarios, así como la continua transformación de los fenómenos financieros, hicieron necesario posteriores publicaciones de normativa, bien en forma de añadido o modificando la existente.

Esto, junto a la similitud en el tratamiento, con gran parte de sus textos idénticos, fue lo que aconsejó su unificación en un solo texto, Circular 19/1985, de 23 de julio, para la Banca privada y Cajas de ahorros: Balance, Cuenta de resultados y Estados complementarios.

De manera que quedó establecida la igualdad en el tratamiento contable de todas estas entidades.

En un nuevo afán de unificar criterios, el Banco de España saca a la luz una nueva Circular 22/1987, de 29 de junio para Entidades de depósito: Bancos, Cajas de ahorros y Cooperativas de crédito, acerca del Balance, Cuenta de resultados y Estados complementarios.

Nuevas disposiciones regulando operaciones financieras nuevas, o modificando las anteriores, han procurado una adecuada unificación contable, la incorporación de normativa sobre consolidación de Estados financieros, y la necesidad de afrontar en un futuro inmediato una regulación común a todas las Entidades de depósito, de acuerdo con la Directiva 86/635/UE, relativa a las Cuentas anuales y a las Cuentas consolidadas de los Bancos y otras Entidades financieras, son el motivo fundamental de la aparición de esta nueva Circular.

La necesidad de una regulación común de todas las Entidades de depósito con arreglo a la Directiva referida, aconseja unificar los modelos de balances y cuentas de resultados de todas las Entidades de depósito, para los que se aplicarán unos mismos principios y normas contables. Por tanto se extiende a las Cooperativas de crédito la normativa contable contenida en la Circular 19/1985, si bien, dadas sus características, se establecen unos Estados simplificados, respetando el marco general.

Será a través de la Circular del Banco de España, 4/1991, de 14 de junio, sobre Entidades de crédito, normas de contabilidad y modelos de estados financieros, cuando se produzca el ajuste en cuanto a normativa contable con la Directiva

comunitaria 86/635/UE, sobre Cuentas anuales y Cuentas consolidadas de bancos y otras entidades financieras.

La Circular extiende los criterios contables de las Entidades de depósito a las Entidades oficiales de crédito y Entidades de ámbito operativo.

Resumiendo, como podemos apreciar, prevalece en la normativa, un espíritu de unificación de normativa de Entidades de similares características con el objetivo de dar una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de riesgos y de los resultados de las entidades.

El proceso de ajuste en España con la Unión Europea, para Entidades de crédito, en materia contable, se inicia dentro del plazo señalado por la misma. Concretamente el 1 de enero de 1992, Circular Banco de España(CBE) 4/1991), mientras el plazo señalado concluyó con la aplicación de la normativa, 86/635/UE a las Cuentas anuales del ejercicio que se inició el 1/1/93 o bien en el transcurso del mismo.

Una vez iniciado el proceso de ajuste, lo que se trata ahora es de adecuar nuestra normativa a la Unión.

Las Cuentas anuales o Estados financieros, de las Entidades de crédito comprenderán el Balance, la cuenta de Pérdidas y Ganancias y la Memoria. Estos documentos forman una unidad y serán redactados siguiendo los principios de valoración y demás criterios que figuren en la CBE 4/1991, de 14 de junio.

Por si hubiera alguna duda, la Circular especifica que en lo no previsto en ella, se estará a lo dispuesto en cada momento en el Código de Comercio, la Ley de Sociedades Anónimas, la Normativa legal específica que, en cada caso, sea de aplicación a la entidad de crédito y el Plan General de Contabilidad.

2.3. ADECUACION A LA NORMATIVA COMUNITARIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS. EL BALANCE.

Como regla general, en cuanto a la clasificación contable de las distintas operaciones bancarias dentro del balance, la normativa española, vía Banco de España, establece (en su norma octava) la clasificación de todos los activos y pasivos según su naturaleza instrumental. Esta regla tiene ciertas matizaciones en algunos epígrafes, como por ejemplo en el de Pasivo 3. Débitos representados por valores negociables, donde al no tener la consideración de negociables los certificados de depósito, se registrarán como Imposiciones a plazo, epígrafe de PASIVO 2:

2. Débitos a clientes

2.1. Depósitos de ahorro

De igual forma no tendrá también la consideración de valores negociables los efectos o recibos descontados a clientes o a otras entidades de crédito, que se incluirán en balance como efectos financieros o créditos comerciales, según su naturaleza, epígrafe de Activo 4. Créditos sobre clientes. En consonancia, por tanto, con las exigencias comunitarias.

El Balance público y el Balance reservado, disponen de un esquema horizontal, estructurado de mayor a menor disponibilidad en el activo acompañado de una mayor a menor exigibilidad en el pasivo. Igualmente adaptados a la normativa comunitaria.

Es curioso observar, como la estructura del balance, en cuanto a una mayor a menor disponibilidad en activo, acompañado de una mayor a menor exigibilidad en

el pasivo, difiere en sentido inverso con la de tipo general, recogida en el Plan General de Contabilidad.

El Balance público, contiene información de carácter más bien general, menos desarrollada que en el Balance reservado, aunque la información sea la misma, pero con más dificultad a la hora de realizar cualquier análisis externo, debido a la existencia de un menor desarrollo contable, de las cuentas que componen el balance. Y lógicamente, dirigida a terceros como son los accionistas, acreedores, etc.

Su identificación con la estructura del Balance comunitario, tanto a nivel de epígrafes, rúbricas, como de conceptos, siguiendo a PEDRAJA [1992, págs. 42-43]⁽¹⁹⁾ se puede decir que es total, dentro de esa permisividad comunitaria, al permitir que algunas partidas figuren bajo otros epígrafes, tal es el caso tratado anteriormente, de la no consideración de valores negociables a los Certificados de depósito, en contraposición a la consideración que hace de los mismos la normativa comunitaria.

En cuanto al Balance reservado, con PEDRAJA [1992, págs. 42-43]⁽²⁰⁾, podemos afirmar su adaptación a las exigencias de la UE, si bien a nivel de epígrafes, pues en el desarrollo de los mismos: rúbricas y conceptos, se hace ya con miras a exigencias de la entidad supervisora, Banco de España, como son las de información y de análisis de la misma, para de esta manera obtener conclusiones que lleven aparejado el control del sistema financiero como objetivo principal.

De igual forma las Entidades de crédito tienen creados sus propios planes contables “base contable”, como medio de gestión interna útil, a la vez que en cualquier momento, mensualmente, y con apoyos informáticos se pueda confeccionar el Balance reservado.

No obstante, como señala PEDRAJA [1992, pág.44]⁽²¹⁾, necesitan de importantes modificaciones para transformar el balance así obtenido en un balance analítico.

Igualmente se establece la clásica distinción entre operaciones con clientela y operaciones con otras entidades.

Sin embargo, al igual que en la Directiva comunitaria, prevalece el principio de negociabilidad o transmisibilidad, tanto en la financiación, como en la inversión. Es decir, se hace una separación clara de los epígrafes tanto de Créditos (inversión), como de Débitos (financiación) a Entidades de crédito y a clientes, en el sentido de excluir de los mismos las partidas representadas por obligaciones o cualquier otra clase de títulos que tengan la característica de transmisibilidad y, por consiguiente, de negociabilidad.

Dice al respecto la CBE, 4/1991⁽²²⁾: “Los créditos y débitos representados por obligaciones u otros valores negociables, se integrarán en epígrafes específicos de activo y pasivo, cualquiera que sea el sujeto emisor o tenedor de tales valores”.

Es decir, se aprecia una intención clara de representar en balance los débitos como los créditos según su grado de negociabilidad. De manera que según la existencia de mercados secundarios donde poder negociar estos instrumentos, así será su grado de liquidez además de estar específicamente identificados independientemente de quien sea el emisor o tenedor de estos instrumentos negociables. La existencia o no de esos mercados secundarios, será lo que hará clasificar o no como negociables a los diferentes créditos y débitos.

Las normas ponen énfasis en distinguir la negociabilidad instrumental de la negociabilidad efectiva. Un instrumento puede ser negociable por naturaleza: letras,

pagarés, certificados de depósito, etc., y no poderse negociar de hecho por no encontrar mercado secundario para ello, PEDRAJA [1992, pág. 56]⁽²³⁾. Nuestra normativa, como ya comentamos con anterioridad, especifica que no tendrán la consideración de valores negociables, los efectos o recibos descontados a clientes, o a otras entidades de crédito, que se incluirán en balance como efectos financieros o créditos comerciales. Tampoco tendrán tal consideración los certificados de depósito emitidos por entidades de crédito, que se registrarán como imposiciones a plazo (depósitos de acreedores). Podemos observar como, al no existir un mercado secundario en España de certificados de depósito, no se consideran negociables, registrándose, por tanto, en epígrafe diferenciado. La normativa comunitaria sí los considera negociables, debido a que existen países comunitarios con este tipo de mercado secundario, bastante desarrollado.

Se puede afirmar que nuestra normativa, particularmente referida a la estructura del balance, se adapta a los principios establecidos sobre la materia por la UE. Si bien, dada su flexibilidad o permisividad, con ciertas matizaciones, bien de aspecto interno, como pueda ser ese desarrollo de planes contables, base contable, o de mantener aún unos mercados secundarios poco desarrollados o inexistentes, como por ejemplo el de los certificados de depósito, o el de los efectos descontados.

Como mercados secundarios poco desarrollados, aunque sí responden, de una manera aceptable, al concepto de negociabilidad y facilidad de transmisión, que la Directiva comunitaria pretende regular, podemos citar al de Deuda pública por anotaciones en cuenta: letras, pagarés y bonos del Tesoro, así como el de pagarés de empresa. Mercados que PEDRAJA [1989, pág. 136]⁽²⁴⁾ califica de “relativamente amplios”, tanto entre clientela como entre las mismas entidades.

ORGANISMOS EMISORES DE NORMAS CONTABLES

La necesidad de conseguir una normalización y armonización contables, a través de la elaboración y puesta en práctica de normas contables, por parte de las autoridades de cada país, hizo que surgiesen organismos internacionales privados, como el IASB e IFAC, y que se interesaran organismos públicos como ONU, OCDE y la UE.

En el X Congreso Internacional de Contabilidad, celebrado en Sidney en el año 1972, se crea el International Coordination Committee for the Accountancy Profession (ICCAP), Comité para la Coordinación de la Profesión Contable, con el objetivo de coordinar la profesión a nivel mundial, el establecimiento de normas contables internacionales, fundadas en la práctica, y publicar normas contables y de auditoría en beneficio del desarrollo de la profesión contable.

Este Comité creó el “International Accounting Standards Committee” (IASC), hoy IASB, Comité Internacional de Normas Contables, y la “International Federation of Accountants” (IFAC), Federación Internacional de Auditores Independientes.

El IASB, fundado en Londres, el 29 de junio de 1973, emite Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

Los objetivos del IASB, que figuran en su constitución, de 24 de mayo de 2000, son:

- Desarrollar, para el interés público, un conjunto de normas generales de contabilidad de elevada calidad, comprensibles y aplicables, que permitan exigir una alta calidad, transparencia y comparabilidad dentro de la información contenida en los estados financieros y otra

información a suministrar, que ayude a los partícipes en los mercados financieros mundiales, así como a otros usuarios, en la toma de sus decisiones económicas.

- Promover el uso y aplicación rigurosa de dichas normas.
- Conseguir la convergencia entre las normas contables de ámbito nacional y las Normas Internacionales de Contabilidad, en soluciones de elevada calidad técnica.

El IFAC, fundado en Munich, el 7 de octubre de 1977, emite Normas Internacionales de Auditoría.

Las IASB como las IFAC, han logrado la aceptación mundial, y son aplicables a cualquier tipo de empresa, bien sea industrial, comercial o de servicios, no prevaleciendo sobre las normas de cada país, ya procedan de la autoridad pública como de las corporaciones profesionales.

La Unión Europea, tiene su razón de ser, en los objetivos marcados por el Tratado de Roma, de 25 de marzo de 1957, con carácter de obligado cumplimiento, los cuales han sido revisados y ampliados en el tiempo, siendo su reflejo el Tratado de la Unión Europea o Tratado de Maastrich.

Indudablemente, los objetivos del Tratado de Maastrich son más ambiciosos que los anteriores, aunque hay que mencionar también, que el derecho contable (IV, VII y VIII Directrices que se encargan respectivamente de las cuentas anuales, consolidadas y habilitación de las personas encargadas de la auditoría legal), surgió como desarrollo del “derecho de establecimiento” reconocido en el Tratado de Roma, y que aplicado a las empresas se traduce en la no existencia de trabas para que las mismas realicen su actividad en el espacio Comunitario. Lógicamente para llevar a

cabo este cometido, es necesario, una coordinación de las legislaciones que afecten a la empresa. Vamos a ver en que grado se encuentra esta coordinación (en materia contable).

2.4. NORMALIZACIÓN CONTABLE Y ARMONIZACION CONTABLE

Estos términos se complementan, pues en ambos casos se persigue la elaboración y la comparabilidad de la información contable. La normalización contable su objetivo es la uniformidad de las reglas contables en un área geográfica concreta, para nuestro caso la UE, mientras que la armonización contable su objetivo es el área internacional, un acercamiento de posturas de las normas contables.

La Comisión Europea, persigue que exista una información contable comparable y equivalente.

Por tanto, conseguido el objetivo de normalización contable, la Unión Europea está en una posición de convergencia de los diferentes sistemas contables que existían en los países miembros. Pero la realidad es que el nivel de armonización conseguido no llega a estar adecuadamente coordinado, como a continuación veremos

Un primer motivo, es la forma en que se aplican los principios y normas contables en la elaboración de las cuentas anuales, según sean los intereses de algunos de los usuarios de las mismas, así en España, la legislación mercantil pone especial cuidado con los “terceros”; en Alemania las entidades financieras ejercen una especial influencia en la elaboración de las normas contables; en el Reino Unido, la contabilidad está orientada hacia el accionista; y en EEUU. se orienta a

facilitar información a los futuros inversores. Además no debemos olvidar que cada país mantiene una política fiscal propia, además de los criterios en la elaboración de la Contabilidad Nacional.

El profesor SOCIAS [1997, pág. 257]⁽²⁵⁾, opina que, desde que se aprobaron las directrices contables y fueron adaptadas por los países miembros, no ha habido hasta ahora ningún avance significativo en el proceso de normalización contable europea. Las actuaciones de los distintos organismos consultivos (con atribuciones mermadas), como son el Comité de Contacto y el Fórum, lo confirman. De manera que el proceso de normalización contable europea lleva ya demasiados años estancado. Veamos, a continuación, en que situación se encuentra este proceso.

2.5. LA NUEVA ESTRATEGIA EUROPEA DE ARMONIZACIÓN

Ya se puede hablar de una nueva estrategia armonizadora en el proceso de homogeneización y comparabilidad de la información contable, tanto en la UE como a nivel mundial. Se trata de buscar un lenguaje universal que haga posible la globalización real de la economía mundial.

De esta forma, cuando sea aceptado por todos los sectores y agentes que intervienen, se conseguirá que la información contable a suministrar sea más homogénea y comparable entre las diferentes áreas y países, y así poder mejorar en las relaciones económicas internacionales.

Los esfuerzos realizados en la búsqueda de este lenguaje, han sido considerables. Destacaremos los llevados a cabo en el seno de la UE, desde 1978,

con la publicación de la IV Directiva, así como por parte del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, desde 1973.

La IV Directiva, fue clave en el proceso de armonización europea. Su objetivo no fue obtener una normalización contable uniforme, sino establecer unas condiciones jurídicas mínimas equivalentes en cuanto al alcance de la información contable a publicar y asegurar, por supuesto, la equivalencia de la misma.

En la UE hubo grandes dificultades en este proceso de armonización, a la hora de aproximar las legislaciones de cada país, fundamentalmente debido a las divergencias existentes en sus sistemas jurídicos y contables. De ahí el que se adoptase un modelo armonizador flexible que, permitiera a sus miembros elegir entre varias alternativas.

La introducción del euro, así como los pasos dados en la creación del mercado de valores único, en el seno de la UE, han suscitado nuevas necesidades y por tanto la necesidad urgente de modificar, de una vez por todas, la legislación contable comunitaria, reduciendo la diversidad existente.

Con la misma finalidad armonizadora, que la UE, aunque fue antecesora, el IASB con una visión más amplia, universal, promovió como objetivo principal formular NIC, que tuviesen aceptación y respeto en el mundo.

En un principio, el IASB, también publicó normas con una elevada flexibilidad, que ha ido paulatinamente reduciendo. Para de esta manera, identificar en sus NIC, un tratamiento como “preferente” y otro como “permitido de forma alternativa”, de manera que cuando las empresas presenten sus cuentas anuales utilizando tratamientos alternativos, concilien el resultado y el patrimonio, con las cifras que se hubiesen obtenido de haber aplicado los tratamientos preferentes. Pues

los tratamientos preferentes son los que considera el IASB como más apropiados para lograr una mayor comparabilidad de las cuentas anuales.

De ahí, la revisión tan drástica que de las NIC ha hecho y sigue haciendo el IASB, dentro de ese espíritu normalizador.

IASB - IOSCO

Ante tal diversidad contable existente internacionalmente y, las consecuencias que provoca en la información contable publicada por las empresas, en julio de 1995, la IOSCO (International Organization of Securities Comisión), organismo que integra a las comisiones reguladoras de las bolsas de valores de los diferentes países, llegó al acuerdo con el IASB de proponer que sus miembros admitieran las cuentas anuales de las empresas extranjeras, que fueran elaboradas según las NIC. Para ello, el IASB se comprometía a completar su catálogo de normas, que ya ha concluido.

Ante el crecimiento tan grande experimentado en los mercados de valores y, con una idea de protección del inversor, los organismos encargados de dichos mercados, han planteado dos posiciones en cuanto a la información que deben presentar las empresas extranjeras.

Una de ellas, de mantener una posición exigente en cuanto a la información que deben presentar las empresas extranjeras, la otra de adoptar una posición más flexible, bajo la idea de no perder competitividad frente a otros mercados dentro de un contexto internacional.

Es decir, en un primer caso se les exige a las empresas extranjeras la conciliación de su información contable a los criterios vigentes en el país a cuyo mercado acceden, como es el caso de Estados Unidos. En el otro, a admitir la información en origen, tal como ocurre en las principales bolsas europeas.

La solución a este conflicto planteado, de tanta diversidad contable internacional y, que satisface a ambos agentes, sus agencias reguladoras la han encontrado en las NIC.

2.6. LAS NIC, LAS DIRECTIVAS Y LA NORMATIVA ESPAÑOLA

El acuerdo llevado a cabo entre el IASB y la IOSCO, provocó que en noviembre de 1995, la Comisión Europea adoptara el enfoque tras descartar otras alternativas como la modificación de las directivas o la publicación de otras nuevas, de alinearse con la corriente armonizadora impulsada por el IASB y la IOSCO, dirigida a permitir a los estados miembros que sus grandes empresas, con cotización internacional, puedan elaborar sus cuentas consolidadas según las NIC.

Con este fin, la UE hizo un estudio comparativo de las NIC con las Directivas, llegando a la conclusión de que no existen grandes incompatibilidades entre ambos ordenamientos, dado el carácter de flexibilidad en las Directivas y para algunos aspectos en las NIC.

En una segunda etapa, se ha analizado la compatibilidad entre las NIC y las normas nacionales, al objeto de poder ver si las NIC pueden ser aplicadas por las diferentes empresas.

La respuesta dentro de los países de la UE, ha sido variada, unos han realizado el análisis de la comparabilidad, otros han avanzado más, al admitir que los estados contables consolidados de las empresas que cotizan en bolsa, se elaboren según las normas del IASB, en lugar de las nacionales, tal es el caso de Alemania, Francia, Italia, Austria y Bélgica.

Al respecto, es preciso destacar la creciente globalización de las transacciones económicas en la actual economía, que ha llevado consigo la necesidad de profundizar en los procesos de armonización contable, por parte de los distintos emisores de normas de información financiera.

En este sentido, en 1995 como referimos anteriormente, la Comisión Europea publicó sus nuevas conclusiones en una Comunicación bajo el título de: “armonización contable: una nueva estrategia de cara a la armonización internacional”. Desde entonces los acontecimientos se han desarrollado con gran rapidez en la dirección apuntada. Particularmente al amparo de la experiencia y gran aceptación del marco contable recogido en los pronunciamientos del IASB. Esta Organización ha sido el referente elegido por la Comisión para establecer la comparabilidad en la información suministrada por las empresas. Así se recoge en la Comunicación de la Comisión de 13 de junio de 2000, “La estrategia de la UE en materia de información financiera: el camino a seguir”.

El ICAC, en boletín oficial nº 41, de marzo del 2000, publicó un estudio del nivel de comparabilidad entre la normativa vigente en España y la emitida por el IASB, desprendiéndose del mismo un balance positivo, en relación con nuestra situación contable. Debido fundamentalmente, a la influencia que sobre la base de las

Directivas contables Comunitarias han tenido los pronunciamientos emitidos por el IASB.

Las Directivas han sido el auténtico marco regulador del Derecho español. Introducidas en nuestro ordenamiento de sociedades, fundamentalmente, a través de la Ley 19/1989⁽²⁶⁾.

Dentro de los acontecimientos más recientes, en relación con el proceso de armonización contable, destacan la aprobación de la Directiva 2001/65/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de septiembre de 2001, por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE y 86/635/CEE, y recientemente del Reglamento del Parlamento Europeo, y del Consejo relativo a la aplicación de Normas Internacionales de Contabilidad (aprobado definitivamente el 7 de junio de 2002).

A efectos de las consecuencias y alcance que pueda tener en nuestro país el contenido del Reglamento Comunitario, y la reforma que se considere adecuada, el Ministerio de Economía español dio instrucciones, 16 de marzo de 2001, constituyéndose la Comisión de Expertos, todos ellos profesionales y académicos de gran reputación, que han manifestado su opinión, para que el Órgano normalizador encargado de la reforma, cuente con todos los elementos que le permitan formarse el juicio adecuado que deba adoptar.

2.7. POSTURA ADOPTADA POR LA UNIÓN EUROPEA EN MATERIA CONTABLE. NUEVA ESTRATEGIA CONTABLE

La idea básica en la que se apoya actualmente la potenciación de la armonización contable, consiste en que la información financiera que proporcionan las empresas que actúan en un mismo mercado, hoy muy globalizado, sea útil para sus destinatarios. Para lo cual se pretende, en este proceso, un acercamiento de las legislaciones contables a nivel internacional.

En Europa, las Directivas contables vigentes, no cubren todas las necesidades de las empresas que operan en los mercados internacionales, y por tanto no permiten avanzar en ese objetivo de lograr un grado alto de comparabilidad de los estados financieros, que haga posible un mercado único y eficiente de capitales. Actualmente, las empresas elaboran sus cuentas anuales y consolidadas, conforme a las normas nacionales, no siendo así cuando acuden a mercados internacionales, fuera de la UE, EEUU, principalmente, donde reelaboran la información conciliándola con las normas contables admitidas en dichos mercados. Provoca duplicidad en la información además de un coste mayor. Este es un ejemplo del por qué la necesidad de la armonización contable.

Al respecto, la IOSCO encargó a IASB, en 1995, elaborara un conjunto básico de normas contables que pudiesen ser aceptadas en los mercados financieros internacionales, a la vez que aplicadas por las empresas que cotizaran sus valores en los referidos mercados.

En 1998, concluyó la elaboración del conjunto básico de normas, contenidas en el acuerdo IASB-IOSCO, habiendo realizado la IOSCO el estudio de las NIC

emanadas del IASB, que han sido recomendadas en su práctica totalidad para preparar los estados financieros de las multinacionales, en sus relaciones económicas transfronterizas.

El IASB, organismo independiente, actúa de forma coordinada con los organismos emisores más importantes del mundo, incluida la Comisión Europea.

Las normas aprobadas en la nueva etapa, a partir del 2001, el IASB las denomina: International Financial Reporting Standards(IFRS) ó Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

La UE ha optado por las NIC/NIIF como la mejor alternativa para conseguir la armonización contable. No en vano ha llevado a cabo un estudio de comparabilidad NIC-Directivas, cuyas conclusiones, desde el punto de vista práctico, muestran la no existencia de grandes diferencias entre ambas.

La modificación de las Directivas contables, para la introducción del valor razonable o fair value, 78/660/CEE, 83/349/CEE y 86/635/CEE, por la 2001/65/CE, en lo que se refiere a las normas de valoración aplicables en las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedad, así como de los bancos y otras entidades financieras, que recoge la denominada “Valoración por el valor razonable”, requiriendo a los Estados miembros a que autoricen o impongan el uso del valor razonable para valorar determinados elementos patrimoniales financieros, pudiendo limitarse la exigencia a las cuentas anuales consolidadas.

La Comisión en una Comunicación al Consejo y al Parlamento Europeo, el 13 de junio de 2000, manifiesta que el objetivo de comparabilidad se consigue mayormente si es obligatoria la aplicación de las NIC, para las cuentas consolidadas

de las empresas que cotizan. La Comisión ha marcado como fecha límite para conseguir en la UE esta situación el año 2005.

La fiscalidad de algunos Estados puede impedir la aplicación de las NIC en las cuentas individuales, para lo cual los Estados miembros podrán optar por permitir o exigir la aplicación de las NIC para las cuentas individuales.

Por lo que se refiere a la influencia fiscal en la normativa contable actual, hablaremos de independencia casi total entre ambas normativas en Reino Unido, Irlanda, Holanda y Dinamarca. En el resto de países miembros existe algún grado de influencia fiscal. De ahí que la exigencia de las NIC se haga a las cuentas consolidadas fundamentalmente, contemplando la posibilidad de aplicación a las cuentas individuales de esos países con independencia casi total entre normativa contable y fiscal.

Diremos que el resultado contable obtenido de la incorporación a nuestro Derecho contable, del principio de valoración por el valor razonable sigue siendo un resultado contable determinado de acuerdo con normas legales, y por tanto válido para formar parte esencial de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, LIBRO BLANCO [2002, pág. 473]⁽²⁷⁾.

La integración de las normas NIC dentro del marco contable europeo, debe coordinarse de manera que se salvaguarde la conformidad con las Directivas, creando un “mecanismo europeo de convalidación”, que actúe primeramente en un nivel técnico y posteriormente en otro político, de manera que se lograse una visión europea de las normas contables a aplicar. De manera que se pretende impulsar la participación técnica de la UE en la elaboración de las normas NIC. De hecho, cuando se detecten problemas de incompatibilidad entre las normas internacionales y

las Directivas contables, se podrán adoptar estas últimas, o promover la modificación de éstas, Directivas contables, si se considera necesario.

La Comisión Europea, ha propuesto una nueva modificación de las Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE y 91/674/CEE, sobre las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedades y empresas de seguros. Se trata de modernizar el contenido de las Directivas referidas, de forma que no sea un obstáculo en la aplicación de las NIC/NIIF. El 29 de mayo del 2002 se presentó al Consejo y Parlamento Europeos, la propuesta de modificación, al objeto de iniciar su discusión.

Está previsto también incorporar este proceso de modificación para los bancos y otras entidades financieras.

Al respecto, la banca europea no está dispuesta a aceptar la adaptación contable a las normas internacionales, tal y como se está planteando. El sector bancario, a través de la Federación Bancaria Europea, FBE, está presionando ante los organismos competentes, para modificar algunas de las normas que las entidades tendrán que aplicar a partir de 2005. Especialmente, la banca está preocupada por las que tienen que ver con la forma de contabilizar las coberturas de riesgos y, sobre transparencia en la información que tiene que facilitar sobre instrumentos financieros.

Del conjunto de normas NIC/NIIF, dos son las que han preocupado al sector bancario, las números 32 y 39, que hacen referencia a: “Instrumentos financieros: Contabilización e información complementaria” e “Instrumentos financieros: Reconocimiento y valoración”, respectivamente.

Ambas normas nunca han sido del gusto del sector bancario, que así lo viene trasladando en los comités constituidos en el seno de la UE y al propio IASB, que ha iniciado un período de consultas para modificar esas normas.

La principal crítica que hace la banca europea a estas normas, es que sus elementos claves son incompatibles con la forma en que se gestiona sus actividades. La FBE señala que las reglas de las normas que podrían causar más problemas en el sector bancario son, las restrictivas sobre contabilización de las coberturas y la prohibición de contratos internos en los grupos, y añade, que estas reglas incluyen restricciones innecesarias y detalladas sobre gestión del riesgo que entorpecen la gestión de activos y pasivos.

En concreto, la NIC nº 39 obliga a las entidades financieras a contabilizar a precios de mercado, las coberturas que hagan sobre sus carteras de inversiones. El sector considera que esta regla es incongruente con el hecho que el IASB haya aceptado, después de duras negociaciones, que la cartera de inversión, activos que se mantienen hasta el vencimiento, de los bancos se pueda contabilizar a precio de adquisición, en lugar de a valor de mercado. Las coberturas, que se realizan generalmente a través de productos derivados, son muy utilizadas por las entidades para cubrirse del riesgo de tipos de interés en sus balances, el plazo medio de los activos suele ser superior al de los pasivos, o del riesgo de tipo de cambio en operaciones en el exterior o con divisas. El FBE considera que esta norma va contra la búsqueda de la estabilidad en los flujos de fondos y en los resultados que pretenden las entidades, y su función no debe ser la forma en que las sociedades son gestionadas.

Otra crítica del sector hacia la NIC nº 39, se refiere a que no admite la posibilidad de que los grupos realicen contratos internos de coberturas ni macrocoberturas de riesgos.

De momento el sector bancario ha parado el intento del IASB, de modificar la actual normativa sobre provisiones para morosidad, uno de los agregados contables más estables y sobre el que hay mayor armonización en la UE.

Según la agencia de calificación Standard & Poor's, sólo cuatro de los 50 bancos más importantes de la UE habían adoptado, en junio de 2002, las normas NIC.

Las NIC/NIIF, podrán ser adoptadas si:

- No son contrarias al objetivo de imagen fiel contenido en las Directivas contables y, favorezcan el interés público europeo.
- Cumplen con los criterios de comprensibilidad, relevancia, fiabilidad y comparabilidad de la información financiera, necesarios en la toma de decisiones económicas y para evaluar la gestión de la dirección.

El Reglamento de la UE que entra en vigor en el año 2005, fue aprobado el 7 de junio de 2002, obliga a las empresas cotizadas en Bolsas Europeas a utilizar las NIC para formular sus cuentas consolidadas, sin que los gobiernos respectivos puedan establecer ninguna limitación o excepción. Además se recomienda a los Estados miembros que obliguen o permitan utilizar las NIC para los casos de cuentas consolidadas de empresas que no cotizan y caso de las cuentas individuales.

Se deja para ello un período de 3 o 4 años para adaptarse al Reglamento, y conseguir una comparabilidad que permita el funcionamiento de forma eficiente de los mercados de capitales europeos. Pero el conseguir ese objetivo pasa por la

existencia de unos grandes temas que abordar, y que preocupan tanto a la Comisión Europea como a los Gobiernos nacionales.

Así, existe preocupación general, tanto por adoptar una estrategia que sea coherente con las características del país, como por conocer cual es la estrategia que van a seguir los países de la UE a la hora de adoptar la propia.

Respecto a la aplicación de las NIC, en el momento actual, la situación es diversa, en las cuentas consolidadas no es obligatorio en ningún caso. Y en general ningún país permite el uso de las NIC en las cuentas individuales, con excepciones siempre y cuando no entren en conflicto con la normativa nacional. La situación reguladora en Europa es muy variada, lo cual dificulta que pueda establecerse, para el 2005, una estrategia común o muy similar que haga posible afrontar los requisitos exigidos para entonces.

Lo que sí es evidente, es que para los próximos años la evolución de la contabilidad en España, estará marcada por la estrategia de la Comisión, basada en la progresiva aceptación en la UE de las NIC, procedentes de una organización profesional y de carácter privado.

Las NIC/NIIF, en sí mismas, no son normas legales, al proceder de un emisor privado, y por tanto el resultado contable obtenido de la aplicación de las mismas, no podría ser tenido como elemento esencial de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, al impedirlo el principio constitucional de reserva de Ley, de acuerdo con el artículo 1.2 de la Constitución, de forma que para que se establezca como norma legal, respetando la soberanía nacional del pueblo español, tendrá que establecerse como ley votada en las Cortes.

Sin embargo, las Normas se incorporarán al ordenamiento jurídico español, transformándose en normas jurídicas.

Una vez hecha la exposición, observamos una carencia muy grande en la nueva política armonizadora en la UE, que haga realidad la existencia de información contable comparable y equivalente, así como una falta casi absoluta por parte de algunos estados comunitarios, de llegar a una convergencia en sus sistemas contables como consecuencia de una desactualización, de las normas comunitarias. Aunque, con la nueva estrategia europea de armonización expuesta, parece vislumbrarse un horizonte más claro que hasta ahora.

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPITULO 2

- (1) PEDRAJA GARCIA, PEDRO. Normativa comunitaria sobre información financiera de entidades de crédito. Artículos-Doctrinales. Revista española de Financiación y Contabilidad. Editoriales de Derecho Reunidas, S.A. Banco de España – Biblioteca. Año 1989, pág.133.
- (2) Empresas cuya actividad consiste en recibir del público depósitos u otros fondos reembolsables y en conceder créditos por cuenta propia. Art. 1º de la Directiva 77/780/UE.
- (3) Por Sociedades, se entiende las Sociedades de Derecho civil o mercantil, incluso las Sociedades Cooperativas, y las demás personas jurídicas de Derecho público o privado, con excepción de las que no persiguen un fin lucrativo, párrafo segundo del art. 58 del Tratado
- (4) De hecho la IV Directriz, excluye de su regulación a los bancos y otros establecimientos financieros, art. 1º, punto 2, apartado 1 del art. 1º.

(5)

ESTRUCTURA DEL BALANCE, 86/635/UE

ACTIVO	PASIVO
1. Caja depósitos en bancos centrales y en oficinas de cheques postales	1. Débitos a entidades de crédito: a) A la vista b) A plazo con preaviso
2. Efectos públicos y demás títulos admisibles para su refinanciación en el banco central.	2. Débitos a clientes: a) Depósitos de ahorro b) Otros débitos: ba) A la vista bb) A plazo o con preaviso
3. Créditos sobre entidades de crédito: a) A la vista b) Otros créditos	3. Débitos representados por títulos: a) Bonos y obligaciones en circulación b) Los demás
4. Créditos sobre clientes	4. Los demás pasivos.
5. Obligaciones y otros títulos de renta fija: a) De emisión pública b) De otras fuentes de emisión	5. Cuentas de periodificación.
6. Acciones y otros títulos de renta variable.	6. Provisiones para riesgos y cargas: a) Provisiones para pensiones y obligaciones similares b) Provisiones para impuestos c) Otras provisiones
7. Participaciones.	7. Beneficio de ejercicio.
8. Participaciones en empresas del grupo.	8. Pasivos subordinados.
9. Activos inmateriales contemplados en las partidas B y CI del art. 9 de la Directiva 78/660/UE(*).	9. Capital suscrito.
10. Activos materiales contemplados en la partida CII del art. 9 de la Directiva 78/660/UE(**).	10. Primas de emisión.
11. Capital suscrito no desembolsado.	11. Reservas.
12. Acciones propias o participaciones propias.	12. Reservas de revalorización.
13. Los demás activos.	13. Resultado ejercicios anteriores.
14. Capital suscrito, reclamado pero no desembolsado.	14. Resultados del ejercicio.
15. Cuentas de periodificación.	
16. Pérdidas del ejercicio.	
TOTAL DEL ACTIVO	TOTAL DEL PASIVO

CUENTAS DE ORDEN

1. Pasivos contingentes

2. Compromisos

(*) El art. 9 de la Directiva 78/660/UE (IV Directriz), recoge una de las dos formas en que se puede presentar el Balance (CUENTA). La partida B, comprende los “Gastos de Establecimiento”, y la partida C I concreta “Inmovilizaciones inmateriales”, tales como: Gastos de investigación y desarrollo, Concesiones, Patentes, Licencias, Marcas, Fondo de comercio, etc.

(**) El art.10 de la Directiva 78/660/UE (IV Directriz), recoge la otra forma de presentar el Balance (ESCALONADA). La partida C II comprende “Inmovilizaciones materiales”, tales como: Terrenos y construcciones, Instalaciones técnicas y maquinaria, Otras instalaciones, Utillaje y Mobiliario, y Anticipos en Inmovilizaciones materiales en curso.

- (6) PEDRAJA GARCIA, PEDRO. “Normativa Comunitaria...” Ob. cit. Año 1989, pág. 133.

(7) PRESENTACIÓN VERTICAL-CTA. PÉRDIDAS Y GANANCIAS-SU ESTRUCTURA:

1. Intereses y rendimientos asimilados.
2. Intereses y cargas asimiladas.
3. Rendimientos de títulos: a) Rendimientos de acciones y otros títulos de renta variable. b) Rendimientos de participaciones permanentes. c) Rendimientos de participaciones en empresas del grupo.
4. Comisiones cobradas.
5. Comisiones pagadas.
6. Resultados procedentes de operaciones financieras.
7. Otros resultados de explotación.
8. Gastos generales de administración: a) Gastos de personal. b) Otros gastos administrativos.
9. Correcciones de valor en los elementos de las partidas 9 y 10 del Activo.
10. Otras cargas de explotación.
11. Correcciones de valor en créditos y provisiones para pasivos contingentes y para compromisos.
12. Rectificaciones de correcciones de valor en créditos y en provisiones para pasivos contingentes y para compromisos.
13. Correcciones de valor en valores mobiliarios que tengan carácter de inmovilizaciones financieras y en participaciones, incluidas las correspondientes en empresas del grupo.
14. Rectificaciones de correcciones de valor en valores mobiliarios que tengan carácter de inmovilizaciones y en participaciones, incluidas las correspondientes en empresas del grupo.
15. Impuestos sobre los resultados procedentes de las actividades ordinarias.
16. Resultados procedentes de las actividades ordinarias después de impuestos.
17. Beneficios extraordinarios.
18. Quebrantos extraordinarios.
19. Resultados extraordinarios.
20. Impuestos sobre los resultados extraordinarios.
21. Resultados extraordinarios, después de impuestos.
22. Otros impuestos que no constan en las partidas anteriores.
23. Resultados del ejercicio.

(8) PRESENTACIÓN HORIZONTAL - CTA. PÉRDIDAS Y GANANCIAS -SU ESTRUCTURA:

A. Cargas		B. Rendimientos	
1.	Intereses y cargas asimiladas.	1.	Intereses y rendimientos asimilados.
2.	Comisiones pagadas.	2.	Rendimientos de títulos: a) Rendimientos de acciones, y otros títulos de renta variable. b) Rendimientos de participaciones (permanentes). c) Rendimientos de participaciones en empresas del grupo.
3.	Pérdidas procedentes de las operaciones financieras.	3.	Comisiones cobradas.
4.	Gastos generales de administración: a) Gastos de personal. b) Otros gastos administrativos.	4.	Beneficios procedentes de operaciones financieras.
5.	Correcciones de valor en los elementos de las partidas 9 y 10 del activo.	5.	(*).
6.	Otras cargas de explotación.	6.	(**).
7.	Correcciones de valor en créditos y provisiones para pasivos contingentes y para compromisos.	7.	Otros resultados de explotación.
8.	Correcciones de valor en valores mobiliarios que tengan carácter de inmovilizaciones financieras, y en participaciones, incluidas las correspondientes en empresas del grupo.	8.	Resultados procedentes de las actividades ordinarias, después de impuestos.
9.	Impuestos sobre los resultados procedentes de las actividades ordinarias.	9.	Beneficios extraordinarios.
10.	Resultados procedentes de las actividades ordinarias, después de impuestos.	10.	Resultados extraordinarios, después de impuestos.
11.	Quebrantos extraordinarios.	11.	Pérdidas del ejercicio.
12.	Impuestos sobre los resultados extraordinarios.		
13.	Resultados extraordinarios, después de impuestos.		
14.	Otros impuestos que no constan en las partidas anteriores.		
15.	Beneficios del ejercicio.		

(*) Rectificaciones de correcciones de valor en créditos y provisiones para pasivos contingentes y para compromisos.

(**) Rectificaciones de correcciones de valor en valores mobiliarios que tengan carácter de inmovilizaciones financieras y en participaciones, incluidos los correspondientes en empresas del grupo.

(9) PEDRAJA GARCIA, PEDRO. “Normativa Comunitaria...”. Ob. cit. año 1989. Págs.142-143.

- Margen financiero (Productos menos costes financieros).
- Rendimientos de la cartera de renta variable (Sólo dividendos y rendimientos asimilados).
- Productos por servicios(Comisiones netas).
- Resultados en operaciones financieras.
- Beneficio bruto de explotación.
- Costes de estructura.
- Saneamientos y amortizaciones (netos).
- Beneficio neto de explotación.
- Impuesto sobre resultados ordinarios.
- Resultados extraordinarios.
- Impuesto sobre resultados extraordinarios.
- Resultado del ejercicio.

- (10) Art.39-1.a) Establece que el activo circulante se valore por el precio de adquisición o el coste de producción, según los casos, debiendo realizar correcciones valorativas al objeto que dicho circulante no figure en balance por un precio superior al del mercado. Como regla general, el art. 32, para la valoración de las partidas de las cuentas anuales establece que se basará en el principio del precio de adquisición o del coste de producción.
- (11) Diario Oficial CE n. L193 de 18-7 -1983.
- (12) VIII Directiva, relativa a la autorización de las personas encargadas del control legal de documentos contables.
- (13) CLAROTTI, PAOLO.“La armonización de las exigencias requeridas a las entidades de crédito en la Comunidad Europea”. Papeles de Economía Española. Suplementos sobre el Sistema Financiero. núm. 24, 1988. Pág. 20.
- (14) La filosofía del “Libro Blanco”, para el ámbito bancario, se basa en el reconocimiento mutuo entre los países miembros de las entidades de crédito autorizadas en cada país, dando por buena la regulación y supervisión bancaria ejercidas sobre ellas por el país de origen.
- (15) Ley 13/1992, de 1 de junio, de “recursos propios y supervisión en base consolidada de las Entidades financieras. BOE nº 132, de fecha 2/6/1992.
- (16) R.D. 1343/1992, de fecha 6 de noviembre. BOE nº 293, de fecha 7/12/1992.
- (17) Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio, sobre adaptación del derecho vigente en materia de Entidades de crédito al de las Comunidades Europeas, art.1. Según nueva redacción dada, por art. 39, Título IV, Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de crédito.

- (18) Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 31 de marzo de 1989, por la que se desarrolla lo establecido en el art.48 de la Ley 26/1988, de 29 de julio.
- (19) PEDRAJA GARCIA, PEDRO. “Segunda edición. Tomo I. Principios Generales y Contabilización de Operaciones”. Centro de Formación del Banco de España. Madrid, 1992. Págs. 42-43. En la terminología de las normas del Banco de España, se denominan “epígrafes” a los conceptos generales, y “rúbricas” y “conceptos” a las sucesivas subdivisiones. Ahora bien: No hay duda de que, tomando el balance como representación del patrimonio, tales epígrafes, rúbricas y conceptos ejercen la función de “Cuentas”, en el sentido de representar los elementos patrimoniales según la definición que de ellos se da en las normas .
- (20) PEDRAJA GARCIA, PEDRO. “Segunda edición. Tomo I...”. Ob. cit.1992. Págs. 42-43. Es un resumen de la situación mensual. Al referirse a sus partidas (epígrafes), no se puede hablar, en rigor, de cuentas en su concepto contable, esto es, como estado que recoge el movimiento de un determinado elemento patrimonial. Tales partidas concretan más bien diversos “conceptos” económico-contables, pudiendo estar integradas por los saldos de varias “cuentas”, o por el contrario, ser solo parte del saldo de una “cuenta” de la base contable interior.
- (21) PEDRAJA GARCIA, PEDRO. “Segunda edición. Tomo I...”. Ob. cit. 1992. Pág. 44.
- (22) CBE 4/1991, de 14 de junio. Sobre Entidades de crédito, normas de contabilidad y modelos de estados financieros. Apartado 1. a) norma 8a.
- (23) PEDRAJA GARCIA, PEDRO. “Segunda edición. Tomo I...”. Ob. cit. 1992. Pág.56.
- (24) PEDRAJA GARCIA, PEDRO. “Normativa Comunitaria...” Ob. cit. Año 1989. Pág. 136.
- (25) SOCIAS SALVA, ANTONIO “Normalización Contable Europea Pasado, Presente y Futuro”. Técnica Contable. Tomo XLIX, nº 580, abril 1997, pág. 257.
- (26) Ley 19/1989, de 25 de julio, de Reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas Comunitarias, que modificó las principales normas mercantiles españolas, como el Código de Comercio, Ley de Sociedades Anónimas y Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.
- (27) “Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma” (Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España). Ministerio de Economía – ICAC. Año 2002. Pág. 473.

CAPÍTULO 3

LA IMAGEN FIEL EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Introducción

Debido a la crisis que conllevó la Gran Depresión, 1929, surgió en EEUU con mucha fuerza un espíritu normalizador de la información contable, a través de distintos pronunciamientos emitidos por organismos profesionales.

Se hace necesario especificar que ese espíritu normalizador de la información contable, surge de la necesidad, que cada vez con mayor fuerza manifiestan los distintos usuarios de la misma, a la hora de tomar sus decisiones, basada en unos principios y normas contables dignos de toda credibilidad.

Normalmente son emitidas por instituciones de carácter profesional privadas, y por organismos públicos.

ORGANISMOS INTERNACIONALES DE CARÁCTER PRIVADO

El IASB, que están representadas las principales instituciones de carácter profesional de muchos países del mundo. Emite Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

En su NIC nº 1: Información sobre prácticas contables de 1975, revisada en 1997: Presentación de estados financieros, afirma que, el pronunciamiento será de aplicación para todo tipo de empresas, incluyendo los bancos.

El pronunciamiento de la NIC nº 30, trata de las informaciones a suministrar en los estados financieros de bancos y otros establecimientos financieros similares, para los que establece que en lo sucesivo también tendrán la consideración de

bancos. En definitiva, el pronunciamiento agrupa lo que venimos tratando como entidades financieras.

ORGANISMOS NACIONALES DE CARÁCTER PÚBLICO, EMISORES DE NORMAS PARA ENTIDADES DE CRÉDITO

A través de esta vía pública, España ha promulgado lo que constituye el marco jurídico-económico-financiero y contable, adaptando su legislación a las directivas de la UE.

El Banco de España, según dispone la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 31 de marzo de 1989, que desarrolla lo establecido en el artículo 48, de la Ley 26/1988, está facultado para establecer y modificar las normas de contabilidad y los modelos a los que deberá sujetarse el Balance, la cuenta de Pérdidas y Ganancias y demás estados financieros de las entidades de crédito. Así como los estados consolidados según prevé la Ley 13/1985, de 25 de mayo. Así destaca la CBE 4/1991, de 14 de junio, sustituyendo a la 22/1987, de 29 de junio, reguladora del Balance, cuenta de Pérdidas y Ganancias y estados complementarios de las entidades de depósito y, por tanto, legislación básica para entidades de crédito.

Conviene no olvidar, al respecto, la particularidad de la normativa del Banco de España en general, y en particular la que nos ocupa, de que en caso de dificultad, por ausencia de legislación concreta, se interpretará como válida, la establecida en el Código de Comercio, Ley de Sociedades Anónimas, Plan General de Contabilidad y

Normativa específica para entidades de crédito. Por tanto, legislación Pública cien por cien⁽¹⁾.

Este marco jurídico, que como hemos podido observar, se trata de fechas recientes, es consecuente con la integración de España en la UE, al objeto de armonizar las respectivas legislaciones. Así como con la profunda transformación experimentada en el mundo empresarial español.

De manera que nuestra armonización con la normativa comunitaria, cada vez es más real, prevalece el principio de prudencia, aunque puede justificarse la no aplicación de un principio o de cualquier norma contable, con el único objetivo de expresar mejor la imagen fiel.

No hay que olvidar que el término imagen fiel, de la expresión inglesa: “true and fair view”, ha sido aceptado por nuestra legislación mercantil en base a lo dispuesto en la IV Directiva a través de la Ley 19/1989, y posterior RDL 1564/1989, así como en la aprobación del PGC, RD 1643/1990. De ahí que la imprecisión que conlleva la expresión imagen fiel, también afecte a países de la UE.

3.1. DIFERENTES CRITERIOS DE INTERPRETAR LA IMAGEN FIEL

No hay una definición del concepto de imagen fiel, sí hay en cambio, un camino marcado para su consecución, a través de principios y normas, pero lleno de imprecisiones, que nos llevan a la conclusión, de la relatividad sobre la idea de la imagen fiel. Esta relatividad es reconocida por diversos autores⁽²⁾.

Parece estar claro, que lo que se pretende es que los estados financieros sean elaborados con sinceridad e imparcialidad, y como habrá que aplicar criterios

subjetivos con cierta frecuencia, hacerlo con la mayor objetividad, aunque parezca un contrasentido.

Que duda cabe que aplicar esto para la obtención real de los resultados, no digo ya patrimonial, es altamente delicado. Por dos razones, la primera de ellas porque realmente no tenemos una definición exacta de cómo obtener la imagen fiel, y la segunda por la carga de subjetividad. Así a la hora de crear una provisión, dependerá del responsable correspondiente cuando deberá hacerla y por qué cuantía. Según la decisión tomada así afectará en la cuenta de Pérdidas y Ganancias y, por tanto, en la imagen fiel transmitida.

Con esta situación, tanto el PGC, como la CBE nº 4/1991, a Entidades de crédito, sobre normas de contabilidad y modelos de estados financieros, establecen una serie de principios contables que deberán tenerse especialmente en cuenta, al aplicar sus respectivas normas, al objeto de dar una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa o entidad, así como de los riesgos, particularmente en las entidades de crédito, como dice NIÑO [1992, pág. 610]₍₃₎: “Es verdad que no se da una definición explícita de Imagen fiel, pero se establece un mecanismo para su consecución, que al fin y al cabo es lo que se pretende. No obstante el componente de indeterminación de estos principios puede llevar a que una aplicación liberal de los mismos conduzca a resultados distintos en casos susceptibles de comparación”.

3.2. PRINCIPIO DE PRUDENCIA E IMAGEN FIEL

El principio de prudencia establece que únicamente los beneficios realizados a la fecha de cierre del ejercicio serán contabilizados. Por el contrario, los riesgos previsibles y las pérdidas potenciales con origen en el ejercicio o en otro anterior, deberán contabilizarse tan pronto sean conocidas, distinguiendo las reversibles de las irreversibles. Es más, cuando tales riesgos y pérdidas fuesen conocidos entre la fecha del cierre del ejercicio y aquella en que se establezcan las cuentas anuales, sin perjuicio de su reflejo en balance y cuenta de pérdidas y ganancias, deberá informarse de todo ello en la memoria. Igualmente se tendrá en consideración, toda clase de depreciaciones, tanto si el resultado del ejercicio fuese positivo como negativo.

En caso de conflicto entre principios contables obligatorios, prevalecerá el que mejor conduzca a que las cuentas anuales expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la entidad. El principio de prudencia, tendrá carácter preferencial sobre todos los demás, sin perjuicio de lo expresado anteriormente.

En términos similares se manifiesta la CBE nº: 4/1991, diciendo: “se dará especial relevancia al principio de prudencia valorativa, que deberá tenerse en cuenta para una correcta interpretación de todas las normas contables y que prevalecerá en caso de conflicto”.

Es claro pues, el énfasis que se pone en el tratamiento de los gastos, consecuente con el principio de prudencia, y la rigidez en los ingresos.

3.3. LA IMAGEN FIEL Y LA INFLACIÓN, SOLUCIONES ALTERNATIVAS

La normativa vigente, en lo que a cuentas anuales se refiere, nos muestra como objetivo prioritario el concepto de imagen fiel, así nos lo manifiesta el art.172, de la LSA, y el art. 34 del CC; asimismo lo exige la Ley 19/1988, de Auditoria, en que los auditores han de certificar la imagen fiel; también lo requiere el PGC, y la CBE nº 4/1991.

Contrariamente a lo expuesto, no hay más remedio que manifestar la falta de disposiciones que permitan en épocas de inflación que el balance refleje la imagen fiel.

Concretamente el art. 34 del CC, textualmente señala:

“2. Las cuentas anuales deberán ser redactadas con claridad y mostrar la Imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa, de conformidad con las disposiciones legales.

3. Cuando la aplicación de las disposiciones legales no sea suficiente para mostrar la imagen fiel, se suministrarán las informaciones complementarias precisas para alcanzar ese resultado.

4. En casos excepcionales, si la aplicación de una disposición legal en materia de contabilidad fuera incompatible con la imagen fiel que deben proporcionar las cuentas anuales, tal disposición no será aplicable. En estos casos, en la memoria deberá señalarse esa falta de aplicación, motivarse suficientemente y explicarse su influencia sobre el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa”.

Según el apartado 3, cuando existe inflación, como el balance no muestra la imagen fiel, se podían rectificar las cifras de la contabilidad y así facilitar más informaciones complementarias más precisas y acordes con la imagen fiel. Pero una vez más surge el problema.

Dice al respecto el art. 126, apartados 2 y 3, del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades: “Se computarán como incrementos de patrimonio los que se pongan de manifiesto por simple anotación contable, salvo los expresamente autorizados por preceptos legales. En ningún caso se computarán como disminuciones de patrimonio las que se pongan de manifiesto por simples anotaciones contables, salvo que la reducción del valor en cuentas de los elementos del activo se realice de conformidad con lo que establecen las leyes de Sociedades anónimas y Responsabilidad limitada, que a estos efectos se considerarán aplicables a todos los sujetos pasivos por este impuesto”.

Resumiendo, esto viene a decir, que si rectificamos las cifras de la contabilidad de acuerdo a los efectos de la inflación, y estas resultan incrementadas, se producirá un incremento de patrimonio que será gravado por el Impuesto de Sociedades, pero si ocurre lo contrario, una disminución patrimonial, ésta no podrá computarse.

Por tanto, mientras no se reflejen los efectos de la inflación en balance, la imagen fiel no se pone de manifiesto.

De esta manera se hace fácil comprender que si la contabilidad está basada en datos que no representan la realidad económica, difícilmente cumplirán con su objetivo principal, que ya significamos anteriormente, la imagen fiel.

Reflejará ingresos y gastos con unidades de medida de valor distintas, desvalorizadas unas respecto a las otras. Y, por tanto, un resultado contable falto de realidad.

El adecuar nuestra legislación del Impuesto de Sociedades a las distintas legislaciones europeas tendrá que pasar por establecer una Base Imponible en que los valores que han de servir de base, para su cálculo, representen la realidad económica. En este punto es donde nuestra legislación se encuentra más distante. Por eso es muy importante cuando se trata de comparar rentabilidades, por ejemplo, entre entidades afines, de nuestro país con las de otros países, tener muy en cuenta como están calculadas las bases de esas rentabilidades, antes de emitir juicios de valor, como pueden ser, que la rentabilidad de algunas entidades españolas en el sector X, es muy superior a la de otros países. Cuando lo que puede suceder realmente se refiera a un reparto de beneficios mal calculados.

La empresa debe evitar su descapitalización por inflación a toda costa. Como mínimo debe conservar su capital operativo íntegro, aunque sea necesario sacrificar los dividendos”, PEREDA SIGÜENZA [1983, págs. 318-339]⁽⁴⁾.

Al objeto de reducir los efectos de la inflación en los balances, en España se han promulgado diversas disposiciones con este fin.

Se inicia con la Ley de Regularización de balances de 23 de diciembre de 1961, y continúa con dos disposiciones sobre la misma: D.L. 12/73; Regularización Ley 50/77.

En otra siguiente fase, aparecen bajo la denominación de Leyes de actualización de balances de 1979, 1980, 1983 y 1996, bajo la Ley de Presupuestos.

Cuando se crean estas disposiciones, afectan de forma distinta, a empresas con unos beneficios consolidados, que podían hacer frente a unas amortizaciones mayores, y como consecuencia estar mayor preparadas a la hora de reponer su inmovilizado, reparto de dividendos más reales, etc., que a otras con menos capacidad de generar beneficios, que tendrán que disponer en mayor intensidad de los mismos para amortizaciones, reparto de beneficios.

No obstante, siempre será más beneficioso aplicar estas disposiciones que no aplicarlas, en bien del sistema económico-financiero, de información más real de las empresas y entidades así como de manifestar la imagen fiel.

Desde el año 1996, con una actualización de balances, de su inmovilizado material, y estableciendo un gravamen del 3% sobre el saldo de la cuenta de actualización, no se han adoptado medidas de tipo legislativo, al objeto de paliar, al menos, los efectos de la inflación en los balances de las sociedades.

Estamos de acuerdo que los índices de inflación de estos últimos años, han ido decreciendo haciendo, por tanto, menos negativa la situación, pero que duda cabe que esos pequeños índices al cabo de unos años se dejan sentir.

3.4. LA IMAGEN FIEL EN LA AUDITORIA DE CUENTAS DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO

La CBE nº 4/1991, a Entidades de crédito sobre normas de contabilidad y modelos de estados financieros⁽⁵⁾ dice que: “Los balances, cuentas de pérdidas y ganancias, las memorias anuales y los demás estados complementarios habrán de dar una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los riesgos, y de los

resultados de la entidad, debiendo reflejar con exactitud el curso de sus operaciones”.

Concluye el apartado, estableciendo que para el cumplimiento de este objetivo y al aplicar las normas contenidas en la circular, se tendrán especialmente en cuenta una serie de principios, prudencia valorativa, precio de adquisición, etc.

No obstante, en el prólogo de la circular, con lo que acabamos de exponer, manifiesta, que el Banco de España al desarrollar las normas contables para las Entidades de crédito ha tenido siempre en cuenta los criterios de general aplicación, aunque reconoce que con un mayor encarecimiento del criterio de prudencia, en razón de la especial necesidad de proteger los fondos ajenos confiados a ellas. Sin embargo, concluye, la favorable evolución general alcanzada por las coberturas de los riesgos en desarrollo de otras normas y técnicas de control de los mismos, así como el apreciable nivel de recursos propios obtenidos, permiten una mayor aproximación a los criterios de la normativa general, y en particular al de imagen fiel.

Podemos afirmar, que lo dicho hasta ahora, constituye fiel reflejo a lo dispuesto en el artículo 2.3 de la IV Directriz, que dice: “Las cuentas anuales, balance, cuenta de pérdidas y ganancias y el anexo, deberán dar una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la sociedad”.

Por tanto, también se puede afirmar, que la imagen fiel se ha convertido para los países de la Unión, en el objetivo de la información contable.

El artículo 1.2, de la Ley 19/1988, de Auditoría de cuentas, establece que: “La auditoría de cuentas anuales consistirá en verificar y dictaminar si dichas cuentas expresan la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la

empresa o entidad auditada, así como el resultado de sus operaciones”. Más adelante, el artículo 2.2, insiste que: “El auditor de cuentas manifestará en el informe, de manera clara y precisa, su opinión sobre si las cuentas anuales examinadas expresan la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa o de la entidad auditada”.

Según podemos deducir, para las Entidades de crédito, el objetivo de imagen fiel, se verá obtenido fundamentalmente con el cumplimiento de la normativa y principios desarrollados en la circular.

Por tanto, una imagen fiel muy poco flexible, si le añadimos la incongruencia establecida en el prólogo de la circular. Donde, además, el principio de prudencia lleva a una normativa muy rígida. De esta manera estaremos ante una imagen fiel hecha poco menos que a medida, en este caso del Banco de España y, por tanto, de los responsables de turno.

Entiendo que para el resto de sociedades en España, ese objetivo de imagen fiel, se verá cumplido con el cumplimiento de la normativa y principios establecidos una vez hayan sido auditadas.

ANTOLINEZ [1990, pág. 361]⁽⁶⁾, hace una objeción al respecto, como es que no debemos olvidar que la contabilidad puede encuadrarse entre las “Ciencias sociales”, basada a su vez en unos convenios en los que siempre intervendrán los juicios de valor y la subjetividad.

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPÍTULO 3

- (1) Sección Introductoria-Norma primera CBE 4/1991, de 29 de junio.
- (2) Autores que se manifiestan en este sentido, entre otros, son:

KERVILER, I. “La 4e Directive européenne et ses incidences en France”. *Revue française de Comptabilité*, nº130. Noviembre,1982. Pag. 441. Presenta la misma como una analogía de dos fotografías, una en blanco y negro, y la otra en color, de manera que las dos representan la imagen fiel, pero la de color es más fiel, en base a como ha sido obtenida.

JANSSEN, F.C. “Les incidences de la 4e Directive européenne en République Fédéral D’Allemagne”. *Revue Française de Comptabilité*, nº 130. Noviembre, 1982. Pág. 490. Afirma que no hay duda de que la imagen fiel no constituye una noción absoluta.

LACCHINI, M. “Il concetto di <<quadro fedele>> nella IV Direttiva CEE e nello Schema di Legge”. *Revista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale* . nº.7 y 8. Julio agosto, 1988. Pág. 347. Resume brevemente las opiniones existentes en la doctrina inglesa.

TUA PEREDA, J. “El Principio de Imagen fiel: Aspectos jurídicos y contables”. *Revista técnica del ICJCE*, n. 5. 1982. Pág. 22. No existe una única imagen fiel, sino varias, la razón, dice, se encuentra en la interrelación entre sistemas contables, y sistemas jurídicos, que al desarrollarse unos y otros se ha hecho dentro de una clara influencia mutua.

GIBAJA NUÑEZ, J. “En el camino de la imagen fiel: Contabilidad de las diferencias de cambio en moneda extranjera”. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 46. Enero-abril, 1985. Pág. 128. También plantea la posibilidad de manifestarse, según los pronunciamientos utilizados, imágenes más fieles que otras.

DOOST, R.K. y LIGON, K.M. “How U.S. and European Accounting Practices Differ”. *Management Accounting*. Octubre, 1986. Pág. 38. El concepto de imagen fiel, va mucho más allá de los propios principios y normas contables.

ALVAREZ MELCON, SIXTO. “El principio contable de la imagen fiel: Una introducción”. *Fiscalidad y Contabilidad Empresarial*. Ed. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid. 1983. Pág. 20. Expresa que podemos decir que no es necesariamente verdad, que las cuentas anuales de una empresa, basadas en principios generalmente aceptados, presentan siempre una imagen fiel de la misma.

COPPER AND LYBRAND. “Manual de Auditoria”. Ed. Deusto. Bilbao. 1984. Págs. 612-613. Señala lo siguiente al respecto, sobre una sentencia de los tribunales de EEUU: “El problema no estriba en averiguar si el informe cumple con unas esotéricas normas contables, reservadas solo a iniciados, sino a determinar si representa fielmente la situación financiera de la sociedad”.

TUA PEREDA, JORGE. “Algunas precisiones adicionales en torno al principio de imagen fiel”. Técnica Contable, nº 444. Diciembre 1985. Pág. 454. Manifiesta: “No se cumple el principio de imagen fiel en su versión íntegra, por aplicar los principios contables generalmente aceptados, sino que por el contrario, se aplican unos principios, de una determinada manera, elegidos entre alternativas posibles porque de este modo se satisface más adecuadamente el requerimiento de la imagen fiel”.

RODRIGUEZ MOLINUEVO, JOSE MANUEL. “Imagen fiel y Ética de la información contable”. Profesor del Departamento de Economía Financiera I de la Universidad del País Vasco. Comunicación presentada en el VII Congreso de AECA. Innovación y Competitividad: Un reto para la empresa de 1993. Tomo I. AECA y el Colegio Vasco de Economistas. Vitoria, septiembre 1993. Pág. 547.

- (3) NIÑO AMO, MARTINA. “El principio de prudencia y la imagen fiel: Un breve comentario”. Técnica Contable. 1992. Pág. 610.
- (4) PEREDA SIGÜENZA, JOSE MANUEL. “La Inflación en la Empresa y los Estados Financieros Indiciados”. La Técnica Contable. La revista del profesional de la contabilidad. Tomo XXXV. 1983. Págs. 318-339.
- (5) CBE nº4/1991, de 14 de junio. Capítulo primero-sección primera. Principios y criterios generales-Norma Segunda . Principios Generales 1.
- (6) ANTOLINEZ COLLET, SUSANA. “Imagen fiel y Principios contables”. Revista de Financiación y Contabilidad. Año 1990. Pág. 361.

CAPÍTULO 4

EL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN ESPAÑA Y EL GRADO DE

ARMONIZACIÓN INTERNACIONAL

Introducción

Iniciamos el tratamiento de este tributo, aludiendo a la nueva forma de ser desarrollado, completamente distinta a como se venía haciendo, en base al PGC de 1973. En este Plan, el impuesto tenía la consideración de participación de la Hacienda Pública, como un accionista más en los beneficios de las sociedades o entidades. De manera que al beneficio obtenido, se aplicaba el tipo de gravamen correspondiente a cada sociedad o entidad, obteniendo de esta manera el correspondiente Impuesto sobre sociedades.

Siguiendo una vez más en ese espíritu normalizador, y más razonable, el PGC, de 20 de diciembre de 1990, por fin tiene a bien considerar al IS como un gasto más de la empresa, quedando por tanto reflejado contablemente en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

Las relaciones entre Contabilidad y Fiscalidad y, en consecuencia una adecuada contabilización del IS constituye sin lugar a dudas, uno de los asuntos más importantes que pueden plantearse en la regulación contable, pues de la solución que se adopte dependerá la consecución de unos estados financieros acordes con la tan deseada imagen fiel del patrimonio y de los resultados de la sociedad.

4.1. EL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Con ánimo normalizador, se expresa la CBE nº 4/1991, de Entidades de crédito sobre Normas de contabilidad y Modelos de estados financieros, cuando establece en su preámbulo, como principio, que para todas las cuestiones relacionadas con el tratamiento contable de los impuestos, se aceptan los criterios establecidos por el PGC, cuyas modificaciones e interpretaciones se tendrán en cuenta, procurando su adaptación a las especiales características del negocio bancario.

La Circular de una manera más general establece que la normativa contable para esta clase de entidades, vigente en la actualidad, debe en primer lugar ajustarse a la establecida por la Directiva comunitaria 86/635 sobre cuentas anuales y cuentas consolidadas de Bancos y otras entidades financieras. Deducimos, por tanto, de lo dicho hasta ahora como ese espíritu normalizador legislativo también surge en las entidades financieras. De manera que si el PGC de 1990 surge como consecuencia de nuestra integración en la UE, que obliga a la armonización de nuestra legislación mercantil a la normativa comunitaria, y si además para el caso que nos ocupa, tratamiento contable del impuesto sobre sociedades de las entidades financieras, se seguirá la normativa del nuevo Plan aprobado, resulta evidente ese espíritu normalizador.

No hace mucho que se han conocido las conclusiones y recomendaciones del Comité de reflexión de expertos independientes, sobre la fiscalidad de las empresas dentro del marco europeo. En la UE las cuentas anuales no están completamente

armonizadas y, la diferencia entre ambas contabilidades es inevitable. Por lo que recomienda de forma urgente aproximar las normas fiscales que establezcan la determinación de la base imponible en los Estados miembros, y consecuentemente la aproximación de la contabilidad fiscal a la financiera.

Por parte de IASB, en su NIC nº 12, revisada en 1996, y en 2000, se ocupa de la contabilización del impuesto sobre beneficios. Tras una larga exposición viene a reconocer al IS, ó impuesto a las Ganancias, como gasto del ejercicio, incluyendo en el mismo tanto las cuotas corrientes del impuesto como las diferidas, en definitiva los impuestos diferidos. No debemos olvidar que las NIC, son aplicables a cualquier empresa, ya sea industrial, comercial o, como es el caso que se estudia, de servicios.

Habiendo países con diferentes sistemas fiscales, y diferente el papel económico que desempeña el IS en cada ordenamiento jurídico, un tratamiento contable universal del IS resulta difícil.

En los países de la OCDE, se tiende a integrar el IS y el IRPF. Así como a eliminar la tributación de las sociedades, por lo menos, por la parte del beneficio repartido.

España se ha sumado a esa corriente integradora, a partir de 1995. Por lo tanto la solución contable adoptada en su día puede no ajustarse al nuevo modelo.

Se precisa abrir un debate cuanto antes, al objeto de revisar que tratamiento contable sea el más adecuado en la imposición sobre beneficios.

4.2. NATURALEZA DEL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS

Con brevedad, haremos a continuación un breve esbozo sobre la naturaleza del impuesto sobre beneficios.

Con la entrada en vigor en los sistemas impositivos, del diferimiento en el pago de los impuestos, la contabilidad del efecto impositivo, o diferencia entre el impuesto inherente al beneficio económico y al beneficio fiscal del ejercicio económico en cuestión, se ha hecho práctica habitual, y consecuentemente la necesidad de una mayor información a los distintos usuarios de la misma.

En el área anglosajona, es práctica habitual desde hace muchos años, contando por tanto con una larga experiencia. No siendo así en el resto de países.

No obstante, la polémica sobre si debe hacerse la asignación del impuesto entre varios períodos, efecto impositivo, o por el contrario, ésta no debe de realizarse, método de la cuota a pagar y el impuesto sea asignado al período en que se paga, continúa vigente después de muchos años, hasta tal punto que la profesión contable en los EEUU se ha visto imposibilitada para encontrar un acuerdo en cuanto a la naturaleza contable de los impuestos, siendo, por tanto, el impuesto sobre beneficios uno más, dentro de ese desacuerdo.

4.3. EL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS COMO GASTO

Muchos autores con sus teorías tratan de argumentar el tratamiento del impuesto sobre beneficios como un gasto, considerándolo como un coste del ejercicio, al considerar el impuesto sobre beneficios como un impuesto indirecto

sobre el consumo por el hecho o privilegio de tener un negocio, según manifiestan diversos autores⁽¹⁾.

Los impuestos diferidos son un préstamo por parte del Gobierno, de naturaleza similar al de los gastos financieros devengados, según GRAHAM [1959, págs. 57-67]⁽²⁾.

Los gastos por el impuesto sobre beneficios, deben de ser tenidos en cuenta en el momento en que se incurren, principio del devengo, no siendo el momento en que son pagados el más apropiado para ser contabilizados, siguiendo a KELLER [1962, págs. 59-65]⁽³⁾.

El Tribunal Supremo, en los EEUU, mantiene la idea de que el impuesto sobre beneficios sea tratado como gasto.

El impuesto sobre beneficios es un gasto respecto de las ganancias de las empresas que están sujetas al mismo, así lo considera AICPA⁽⁴⁾.

La N.I.C. n.º. 12, en su apartado 58, se muestra bien explícita respecto al impuesto sobre beneficios, y en particular a su consideración como gasto:

- Los impuestos del ejercicio corriente y diferidos deben ser reconocidos como gasto o ingreso, e incluidos en la determinación de la ganancia o pérdida neta del ejercicio.
- Al definir el método de la cuota a pagar, contrario a cualquiera de los métodos del efecto impositivo, puntualizaba lo siguiente: Sin embargo, existe un amplio consenso para considerar a los impuestos como gastos.

La consideración como gasto del impuesto sobre beneficios, también se manifiesta en los países de la UE, siguiendo el espíritu normalizador característico, a

través de la IV Directiva, donde aparece tal consideración aplicada en la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias.

En similares términos, aparece reflejado como gasto el impuesto sobre beneficios en la Directiva 86/635 de la UE, relativa a las cuentas anuales y a las cuentas consolidadas de los bancos y otras entidades financieras.

Y consecuente con ese espíritu normalizador de que hemos hablado, se refleja en nuestra legislación mercantil a través del PGC, y legislación de entidades financieras en los anexos a la Circular 4/1991 correspondientes, de la cuenta de Pérdidas y Ganancias tanto reservada como pública. Si bien hay que mencionar, como ya tuvimos ocasión de manifestar, que no aparece con el detalle de desglosar el gasto por impuestos correspondiente a las actividades ordinarias de las extraordinarias así como el correspondiente a otros tributos distinto a los anteriores.

4.4. SITUACIÓN INTERNACIONAL DE LAS RELACIONES CONTABILIDAD - FISCALIDAD

Siguiendo al profesor LABATUT [1992, pág 88]⁽⁵⁾ y a lo expuesto a lo largo de nuestro trabajo, podemos decir, en relación a las prácticas contables y fiscales existentes en los diferentes países LABATUT [1992, págs. 58-89]⁽⁶⁾, que la separación realizada en base al grado de influencia de las leyes fiscales del impuesto sobre beneficios de las empresas, en las normas contables, no es definitiva ni cerrada.

Sin embargo, sí parece estar claro que se puede afirmar con el profesor CEA [1988, págs. 29-30]⁽⁷⁾, la existencia de una línea divisoria, salvando los

consustanciales matices particulares, entre el bloque de países en los que existe autonomía entre la contabilidad mercantil y la fiscal y el bloque de países donde todavía se arrastra la influencia fiscal en la contable, producto sin duda de una larga tradición.

También hay que matizar, que no es menos cierto el hecho de que países poderosos del área anglosajona como, EEUU, e Inglaterra, sean verdaderos arquetipos en el desarrollo de la posición autonomista, precisamente por su influencia en el campo de la economía y las finanzas, en otros países, junto a la de los principios contables que se vienen aplicando habitualmente, además del movimiento de armonización internacional de las prácticas contables que con tanta fuerza se está manifestando, las NIC, Directivas de la UE, etc.

De una manera clara pues, se muestra un horizonte alentador que va haciendo caminar, de forma irreversible, independientes normas contables y fiscales. Con excepciones, eso sí, que darán origen a diferencias entre ambas, pues no hemos de olvidar que a veces por necesidades de política económica y fiscal, de vigilancia, e incluso por el mismo grado de complejidad de las normas fiscales, se hace difícil una armonización total.

Una de estas diferencias, Diferencias temporales, darán origen, a los impuestos diferidos, bajo el modelo contable de los métodos del efecto impositivo, que recogerán los efectos impositivos de las referidas diferencias. Originadas al producirse, normalmente, entre el cálculo del impuesto sobre sociedades devengado, inherente al beneficio contable registrado y la cuota a pagar correspondiente al beneficio fiscal.

4.5. ACEPTACIÓN INTERNACIONAL DE LOS MÉTODOS DEL EFECTO IMPOSITIVO

Prueba de la buena aceptación que a nivel internacional, tienen los impuestos diferidos o métodos del efecto impositivo, la podemos deducir del trabajo llevado a cabo por el profesor LABATUT [1990, págs. 91-102]⁽⁸⁾, con sus conclusiones enormemente interesantes, sobre varios países, fundamentalmente de Europa:

- El estudio y preocupación por las prácticas contables ha sido llevado a cabo principalmente y con mayor profundidad en los países que disponen de mercados bursátiles activos y fuertes y en donde abundan los accionistas.
- Prueba de ello, es que de los diez mercados bursátiles más grandes del mundo en volumen de negociación de acciones, en la mitad se sigue la práctica de los impuestos diferidos o métodos del efecto impositivo, como son: Holanda, Australia, EEUU, Reino Unido y Canadá.

De los restantes, Alemania, Francia e Italia, países de la UE, se está evolucionando en esta línea, de hecho es ya una realidad la aceptación por parte de la inmensa mayoría de los países europeos, entre ellos España, de los impuestos diferidos. Japón es la excepción, donde es práctica predominante que las normas contables se adhieran a las exigencias impositivas.

- En América, siguen la práctica de los impuestos diferidos, Argentina, México y Venezuela, debido a la enorme influencia de los Estados Unidos.

- Esto da pie, a poder afirmar que todos los países de influencia anglosajona han practicado la periodificación del impuesto, de acuerdo con su propia normativa, provocando un efecto inducido en los demás países, principalmente, en los pertenecientes a la UE.
- Los países con sistemas contables de influencia anglosajona, en los que los organismos privados son los impulsores de normas contables, son en principio, los que mantienen una independencia respecto a las normas fiscales, mientras que en los países de influencia francesa o continental, como es España, de carácter más legalista y reglamentario, y con una normalización estatal, existe una preeminencia de las normas fiscales .

Como ya hemos tratado, la influencia fiscal en la contable, distorsiona la información económica presentada por las empresas, provocando:

- Una imagen fiel poco veraz
- Múltiples trabas a la armonización internacional de la información a presentar por las empresas.

Hay que decir que la fiscalidad no es la única traba en la consecución de la armonización contable internacional:

Según los profesores ANGULO y TUA [1988, pág. 51]⁽⁹⁾, existe en cada país una personalidad contable diferente que justificaría, no solo la aplicación de procedimientos de contabilidad diferentes, sino, también la adopción de soluciones no enteramente coincidentes frente a problemas similares, y todo ello debido, precisamente, a la estrecha vinculación existente en cada país, entre las características de la práctica contable y el ordenamiento social, económico y jurídico existente. Buena prueba de ello, es que cualquier organismo armonizador, toma

como punto de partida en su trabajo, el estudio de las peculiaridades de los países concurrentes según OCDE₍₁₀₎, y la frecuencia con que aparecen estudios dedicados a analizar comparativamente las prácticas contables de varios países₍₁₁₎.

Dos soluciones a la hora de presentar la información financiera OCDE [1987, págs. 19-22]₍₁₂₎:

- Desconexión, entre estados financieros con fines económicos y fiscales.
- Aproximación, entre principios contables y normas fiscales.

La desconexión, da origen a dos tipos de estados financieros:

- Estados financieros derivados de la aplicación de los principios y normas contables.
- Estados financieros derivados de la aplicación de las normas fiscales, con validez exclusivamente en el ámbito fiscal.

Esta postura, es la seguida tradicionalmente por los países de influencia anglosajona, como son EEUU, Reino Unido, Irlanda, Canadá y Holanda, donde es reconocida separadamente la existencia de cada uno de los dos sistemas.

La segunda solución, de Aproximación, con la publicación de unos únicos estados financieros, recogiendo en la memoria información donde se indique la incidencia que supone la aplicación de las normas fiscales en las contables y, por tanto, en las cuentas.

Los países que ponen en práctica esta solución, lo hacen, mayormente, por:

- Simplicidad, pues el otro método, resulta más laborioso.
- Presión por parte tributaria al objeto de mantener el control del impuesto.

De las dos soluciones expuestas, la primera es la más eficaz, por tres razones:

- Una presentación más correcta de la imagen fiel.
- Información relevante para la toma de decisiones.
- Facilitar la armonización internacional de la información, y así mejorar la comparación de estados financieros entre empresas y países.

Otra de las conclusiones, coincide plenamente con la del profesor Labatut, consistiendo la misma en que los países más avanzados son los que han alcanzado un mayor grado de desarrollo de normas y principios contables, emitidos precisamente por organismos profesionales independientes.

En resumen, existe una incidencia de las normas fiscales en las contables, que va disminuyendo a medida que los países alcanzan un mayor grado de desarrollo, siguiendo el modelo anglosajón, con una única excepción: Japón, y que se caracteriza por:

- Aceptación de los métodos de impuestos diferidos o métodos del efecto impositivo.
- No aceptación del método de la cuenta a pagar.
- Desconexión entre estados financieros con fines generales y fiscales, proporcionando la correspondiente conciliación en la Memoria.

Todo ello, independientemente de los diferentes matices a la hora de presentar los estados financieros a las diferentes Administraciones tributarias.

La aceptación a nivel internacional de los impuestos diferidos, o métodos del efecto impositivo, ha hecho que se vaya avanzando, como demuestran los hechos, sobre todo en esa autonomía fiscal y contable, aunque más lentamente en ese camino de armonización internacional de la información, como es aproximar las normas fiscales que establezcan la determinación de la base imponible en los Estados

miembros de la UE y, consecuentemente, la aproximación de la contabilidad fiscal a la financiera., al objeto de poder comparar estados financieros entre empresas y países y poder establecer relaciones económicas más amplias y sólidas.

Al respecto, la Comisión Europea ha adoptado en mayo de 1999, un plan de acción al objeto de dar un fuerte impulso a la realización del mercado único de los servicios financieros. Establece una serie de prioridades y un calendario de las medidas legislativas que deben aprobarse durante los próximos cinco años y son:

- a) Instauración de un gran mercado único de servicios financieros al por mayor.
- b) Un mejor acceso de los pequeños clientes a los servicios financieros.
- c) Modernización de las normas de supervisión.
- d) Supresión de los obstáculos fiscales a la integración de los mercados financieros. Considera la comisión que técnicamente sería un error, y políticamente difícil, lograr la realización completa del mercado único de los servicios financieros sin una mínima coordinación fiscal, por lo que señala la necesidad de adoptar la propuesta de Directiva que garantizaría una retención mínima en las rentas del ahorro transfronterizo, así como aplicar el Código de Conducta de diciembre de 1997 sobre la fiscalidad de las empresas. La Comisión presentará también una propuesta de Directiva para coordinar los regímenes fiscales aplicables a las pensiones complementarias, y examinará el modo de eliminar las distorsiones fiscales que pueden afectar a los productos financieros transfronterizos (seguros y fondos de pensiones) AEB [1999, págs. 35-38]⁽¹³⁾.

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPITULO 4

- (1) Autores que se manifiestan en este sentido entre otros, son:
 - LI, D.H. "Income Taxes and Income Tax Allocation Under the Entity Concept". The Accounting Review. Abril, 1961. Págs. 265-268.
 - MATEER, W.H. "Tax Allocation: A Macro Approach". The Accounting Review. Julio, 1965. Págs. 583-586.
 - WALTON, S. "Reserve For Taxes". The Journal of Accountancy. Abril, 1919. págs. 316-317.
 - MAY, G.O. "Twenty-Five Years of Accounting Responsibility, 1911-1936". Bishop C. Hunt'american Institute Publishing Company, Inc. New York 1936.
- (2) GRAHAM, W.J. "Allocation of Income Taxes". The Journal of Accountancy. Enero, 1959. Págs. 57-67.
- (3) KELLER, T.F. "The Annual Income Tax Actual". The Journal of Accountancy. Octubre, 1962. Págs. 59-65.
- (4) American Institute of Certified Public Accountants. Accounting Principles Board. APB nº 11. "Accounting for Income Taxes". AICPA New York. 1967. Párrafo 13.
- (5) LABATUT SERER, GREGORIO. "Contabilidad y Fiscalidad del Resultado Empresarial". Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas. Año 1992. Pág. 88.
- (6) LABATUT SERER, GREGORIO. "Contabilidad..." Ob. cit. Año 1992. Págs. 58-89. Este profesor hace su estudio sobre Grecia, Noruega, Japón, Francia, Alemania, Italia, Portugal, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Holanda, Argentina, Reino Unido, Estados Unidos y Canadá.
- (7) CEA GARCIA, J.L. "Principios Contables y Fiscalidad". Monografía nº10. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. Madrid 1988. Págs. 29-30.
- (8) LABATUT SERER, GREGORIO. Tesis doctoral, con el título "Contabilidad y Fiscalidad del Beneficio Empresarial. Resultado Contable Resultado Fiscal". Noviembre 1990. Plasmado en su libro "Contabilidad y Fiscalidad del Resultado Empresarial". Págs. 91-102.
- (9) GONZALO ANGULO, JOSÉ ANTONIO y TUA PEREDA, JORGE. "Introducción a la Contabilidad Internacional". Monografía nº14. Instituto de

Planificación Contable. Madrid, 1988. Pág. 51.

- (10) OCDE. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. "Accounting Practices in OCDE member Countries". Committee on International Investment an Multinational Enterprises. OCDE DAF/IME/78.10. París. Octubre, 1980.
- (11) Entre el numeroso repertorio existente, citaremos a F.D. CHOI y G.G. MUELLER, "International Accounting" Prentice Hall, Englewood Cliffs. New York, 1984.
- (12) OCDE: "The Relationship between taxation and Financial Reporting" Accounting Standards Armonization n.3, Report by the Working Group on Accounting Standards, OCEDE. París 1987, págs. 19-22.
- (13) AEB. Informe Económico-Financiero. Informaciones del Sector bancario de la UE. 1.- Mercado financiero unificado. Septiembre 1999. Págs. 35-38. .

CAPÍTULO 5

LAS SOCIEDADES Y AGENCIAS DE VALORES Y LAS INSTITUCIONES DE INVERSIÓN COLECTIVA

Introducción

Al hablar de Entidades financieras, lo hacemos con mayor énfasis de las Entidades de crédito, precisamente por el gran peso específico que dentro de las mismas tienen, hablaremos de forma más resumida, del resto de Entidades financieras que también dentro del mundo financiero tienen su importancia.

La necesidad de una reforma global del mercado de valores, se ha puesto de manifiesto varias veces en los últimos años.

En 1978, se creó una Comisión para el estudio del Mercado de valores. En su informe se resalta sus múltiples problemas y carencias. En años posteriores, se fueron abordando reformas de tipo parcial y limitado, que no resolvieron los problemas. Con la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de valores, se pretendió dar respuesta a los problemas planteados, dando una visión global en la ordenación de los mercados de valores. La nueva Ley 37/1998, de 16 noviembre del Mercado de Valores, mejora esto.

Asimismo, otro objetivo que se abordó en esa Ley, fue el de potenciar nuestro mercado de valores, ante las perspectivas de hacer un mercado europeo único de capitales y poder hacer frente al mismo, ante el resto de países de la UE, para cuando llegue a ser una realidad. En esta última reforma del 98, en los objetivos de la misma se han incorporado aquellas que permitan a nuestros mercados competir de una manera más eficiente ante el nuevo y trascendental reto que representa la Unión Económica y Monetaria, desde el 1 de enero de 1999.

Pieza fundamental de la reforma, fue la creación de una Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), con el carácter de Entidad de derecho público, y personalidad jurídica propia.

Tiene como misión fundamental, la de supervisión e inspección del mercado de valores.

La organización de las Bolsas de Valores, cuenta con el hecho, de que sólo podrán ser miembros de las mismas las Sociedades y Agencias de Valores que tengan tal condición, y estarán regidas por Sociedades anónimas cuyo capital social quedará reservado a las mismas (Sociedades Rectoras de las Bolsas).

La Ley, siguiendo la práctica de todos los mercados de valores desarrollados extranjeros y buscando asegurar la solvencia financiera de quienes desarrollan actividades que encierran importantes riesgos potenciales, prescinde de la figura del "agente mediador individual" denominado: agente de cambio y bolsa, sustituyéndolo por unas entidades financieras especializadas: las Sociedades y Agencias de Valores, concebidas en esta Ley, como sociedades anónimas y cuyo objeto social queda limitado a las actividades que les atribuye la Ley.

Las Sociedades de Valores están facultadas para actuar por cuenta propia y de terceros, mientras que las Agencias de Valores, únicamente podrán actuar por cuenta ajena.

Todas las Sociedades y Agencias de Valores, serán miembros potenciales de las Bolsas, adquiriendo en ese caso la condición de accionistas de la sociedad rectora de una Bolsa, pudiendo una misma entidad ser miembro de dos o más Bolsas.

Sin embargo, la Ley, hace distinción entre las Sociedades y Agencias que acceden a la condición de miembros de una o más Bolsas, a las que les queda

reservada la negociación de valores en las mismas, y las Sociedades y Agencias, que solo podrán desarrollar una serie de actividades adicionales⁽¹⁾, que también les corresponde a las otras.

La condición de miembro de una Bolsa de Valores será realidad, por la participación en el capital de la Sociedad anónima gestora de dicha Bolsa.

Sus razones sociales respectivas pasarán a ser: "Sociedad de Valores" y "Agencia de Valores y Bolsa".

Al objeto de no crear una ruptura con las prácticas tradicionales del sistema financiero, la Ley admite que las entidades oficiales de crédito, los bancos, las cajas de ahorros, las cooperativas de crédito y las sociedades mediadoras del mercado de dinero, puedan continuar desarrollando determinadas actividades, que detalla la misma, con exclusión siempre de la negociación bursátil.

En cualquier caso, se faculta al gobierno para establecer limitaciones a la actuación directa en el mercado de valores de las entidades antes citadas, con el fin de impulsar, si se estimara necesario, la constitución por parte de dichas entidades de Sociedades y Agencias de Valores.

Algunas de las actividades otorgadas a las Sociedades y Agencias de Valores, también podrán ser ejercidas por los Corredores de Comercio colegiados y por las Sociedades Gestoras de Carteras. No obstante con muchas limitaciones.

5.1. EL MERCADO ÚNICO DE VALORES Y LA INFORMACIÓN EN LOS MERCADOS DE VALORES

La Ley 24/1988, como la de reforma de la misma, 37/1998, contienen unas normas mínimas de conducta de cuantos operan con los mercados de valores, inspiradas en las recomendaciones y propuestas de Directivas de la UE, encaminadas a defender la absoluta prioridad de los intereses de los inversores sobre los de las Entidades financieras que de cualquier forma tienen que ver con lo relacionado con el mercado de valores. Así como velar por la transparencia del mercado.

Esta Ley, expresión de una de las reformas más importantes en nuestros mercados de valores, ha sido modificada por la Ley 37/1998, para adecuarla a la Directiva 93/22/UE, de 10 de mayo de 1993, relativa a los servicios de inversión en el ámbito de los valores negociables y modificada posteriormente por la Directiva 95/26/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de junio de 1995.

De manera que la Directiva de Servicios de Inversión, junto con la Directiva 93/6/UE, de 15 de marzo de 1993, sobre la adecuación de capital de las empresas de inversión y de las entidades de crédito, y la Segunda Directiva del Consejo, 89/646/UE, de 15 de diciembre de 1989, para la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio, representan la clave en la construcción del Mercado Único, denominado Mercado Único de Valores.

Esta Directiva de Servicios de Inversión, introduce el principio del “pasaporte comunitario” o “licencia única”, de manera que una empresa de servicios de

inversión, previa autorización del Estado de su sede social, puede prestar servicios de inversión y actividades complementarias en el resto de la U.E., bien estableciéndose en otros Estados mediante sucursal, u ofreciendo en ellos sus servicios.

La bolsa es un mercado de encuentro de la oferta y la demanda de las inversiones financieras y donde se hacen líquidas las mismas. La bolsa como institución y organización con características propias es muy sensible y recoge todos los fenómenos políticos, económicos y sociales.

La Ley 37/1998, de reforma de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de valores (LMV), sentó las bases jurídicas, operativas e institucionales de la actividad bursátil y creó a la CNMV, como organismo de derecho público, encargado de impulsar la reforma y de velar por la transparencia de los mercados, la correcta formación de los precios y la protección de los inversores⁽²⁾. La CNMV tiene mucha similitud funcional con la SEC americana, COB francesa o CONSOB italiana.

Con esta reforma, de la Ley 24/1988, se persigue que España esté en condiciones apropiadas para cuando el Mercado Único Europeo llegue a ser una realidad, siendo procedente destacar las cuestiones siguientes:

- Da prioridad al concepto de “valores negociables” al abandonar la posición dominante de los “títulos-valores”, pues los valores negociables pueden representarse mediante anotaciones en cuenta o por medio de títulos, lo que conduce a una pérdida de importancia de los tradicionales títulos. La representación elegida habrá de aplicarse a todos los valores de una misma serie. También integra nuevas

realidades financieras: swaps, frías, opciones, futuros, etc. Las acciones y obligaciones que accedan a la cotización en el mercado bursátil, necesariamente habrán de representarse por medio de anotaciones en cuenta, quedando anulados los títulos que anteriormente los representaban.

- Las características que definen a los valores son: su negociabilidad y su agrupación en emisiones, ello supera a la simple idea de transmisibilidad y de serie.
- La transmisión de los valores representados por medio de anotaciones en cuenta, tiene lugar por transferencia contable. La inscripción de la transmisión a favor del adquirente produce los mismos efectos que la transmisión de los títulos.
- La intermediación se hace a través de entidades financieras especializadas para operar en el mercado bursátil: Sociedades y Agencias de Valores.
- La persona que aparezca legitimada en los asientos del registro contable se presumirá titular legítimo.
- Los valores representados por medio de anotaciones en cuenta podrán acreditarse mediante certificados que serán expedidos por las entidades encargadas de los registros contables, de conformidad con sus propios asientos.
- Existe libertad de emisión sin necesidad de autorización previa, salvo ciertos supuestos excepcionales. Las exigencias que se requieren son: comunicación a la CNMV de los proyectos de emisión y auditoría de

cuentas de los estados financieros del emisor. La CNMV, mediante las normas relativas al mercado primario (emisión de valores y su admisión a cotización), de 29 de enero de 1989, exige la auditoria de cuentas de los tres últimos años a la empresa emisora, con el objeto de que los inversores puedan evaluar la rentabilidad y los riesgos derivados de la operación.

- Se consideran mercados secundarios oficiales de valores:
 - Bolsas de Valores.
 - Mercado de Deuda Pública representada mediante anotaciones en cuenta, y gestionado por la Central de Anotaciones.
 - Mercados de Futuros y Opciones.
 - Otros mercados oficiales (que por su especialización pudieran autorizarse), así como aquellos de ámbito autonómico que autoricen las Comunidades Autónomas con competencia en la materia.

Se sale al paso en cuanto a utilización de información privilegiada, y se establece la obligatoriedad de hacer público, de forma inmediata, de cualquier hecho o decisión que pueda influir sobre la cotización de los valores.

Dada la incidencia que en este mercado, de valores, tienen las entidades sometidas al control del Banco de España, se establece un régimen de supervisión e inspección coordinado, entre dicha institución y la CNMV.

En el aspecto fiscal, con objeto de atender la propuesta de Directiva de la UE, relativa a los impuestos indirectos sobre las transacciones de valores, la exención

prevista en el Impuesto sobre el Valor Añadido, se hace extensiva al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Se regula la obligación de información a la Administración Tributaria de las operaciones sobre emisión, suscripción y transmisión, contenida ya en otras normas, y que ahora aglutina esta Ley.

En definitiva, se dispone la extensión a la CNMV, del régimen fiscal que la legislación vigente atribuye al Banco de España.

Resumiendo:

- Una mayor armonización legislativa, a nivel nacional y comunitario.
- Preferencia en la información de cara a terceros, y por tanto de cuidar
- Una imagen más fiel.
- Una muy abundante normativa⁽³⁾, dada la importancia de este Mercado.

5.2. LAS INSTITUCIONES DE INVERSIÓN COLECTIVA

La disposición transitoria cuarta de la Ley 61/1978, de 27 de diciembre del impuesto sobre Sociedades, obligó al Gobierno a remitir a las Cortes Generales un proyecto de Ley sobre Instituciones de Inversión Colectiva.

El resultado, de una parte, la nueva regulación de los impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas y de las Sociedades, ha modificado el tradicional régimen fiscal de que gozaban las Sociedades y Fondos de inversión mobiliaria, poniendo en evidencia la necesidad de adaptación a los principios que inspiran la reforma fiscal. Es decir de unificar en un solo texto legal el conjunto de los regímenes especiales en el seno del impuesto sobre Sociedades.

De otro lado, bajo el punto de vista financiero, la legislación española no respondía a las exigencias de un sistema financiero moderno, cuando sale a la luz la Ley 46/1984, de 26 de diciembre, reguladora de las Instituciones de Inversión Colectiva.

La normativa relativa a los Fondos de inversión mobiliaria, y a Sociedades de inversión mobiliaria de capital fijo, no permitían formas de actuación lo suficientemente libres, estando sometidas a una rígida regulación, en lo que respecta a aspectos accesorios de su funcionamiento. De esta manera, lo que se llega a tener son Instituciones homogéneas y no diversas, como sería de desear. Las Sociedades de inversión mobiliaria de capital variable, por ejemplo, previstas en el D.L. 7/1964, de 30 de abril, no llegaron a ser objeto de desarrollo.

La reforma del sistema financiero ha perseguido y pretende una actuación libre de las Instituciones en el mercado, compatible con la seguridad de los inversores, al mismo tiempo que fomenta y facilita las relaciones de complementariedad entre los diversos mercados y activos financieros. Es por lo que la actividad de las Instituciones de Inversión Colectiva, no se limita a los valores mobiliarios tradicionales, sino que se amplía a toda la gama de activos financieros que se negocian en mercados habituales, oficiales o reconocidos.

Al mismo tiempo, al ampliarse, con la nueva legislación, las Instituciones con las Sociedades de Capital Variable, se abarca toda la gama de posibilidades de liquidez y gestión por parte de los inversores, como son:

- Gestión propia, a través de los órganos propios, en las Sociedades.
- Gestión de terceros, basada en la confianza, en los fondos.

- Liquidez a precio variable, según el mercado, en las Sociedades de Capital Variable; y en ambos casos, sin que el patrimonio esté afecto directamente a la liquidez.

La seguridad de los inversores, exige el establecimiento de una normativa básica que posibilite la regulación de las Instituciones de Inversión Colectiva, no tipificadas en una fórmula concreta, de ahí que se las someta a las normas generales relativas a las Instituciones reguladas en la Ley.

Por último, no puede ignorarse la existencia de un importante cuerpo jurídico elaborado en las legislaciones propias de los países europeos cristalizada posteriormente en el derecho de la UE. Tal derecho comunitario, constituye un elemento de reflexión para el desarrollo de las propias normas en materia de regulación de las Instituciones de Inversión Colectiva.

La disposición adicional sexta, de la Ley 24/1988, introdujo modificaciones significativas en la Ley 46/1984, de 26 de diciembre, reguladora de las Instituciones de Inversión Colectiva, referida con anterioridad. Tales modificaciones, adaptaron la legislación nacional sobre Instituciones de Inversión Colectiva a la normativa comunitaria, y en particular, a lo establecido en las Directivas 85/611 UE, de 20 de diciembre de 1985 y 88/220 UE, de 22 de marzo de 1988.

A través de la nueva Ley 37/1998, de 16 de noviembre, del Mercado de Valores, se establecen nuevas reformas, así se pone en funcionamiento el “Fondo de Garantía de Inversiones”, trasponiéndose al ordenamiento interno la Directiva 97/9/UE, de 3 de marzo de 1997.

La normativa de esta nueva Ley responde igualmente a una exigencia de la Directiva de Servicios de Inversión, 93/22/UE, de 10 de mayo de 1993, modificada

por la 95/26/UE, de 29 de junio de 1995, y con una cierta similitud a los Fondos de Garantía de Depósitos de las entidades de crédito, indemnizan a los inversores en los casos de insolvencia o de situaciones de las empresas de Servicios de inversión que originen la indisponibilidad de efectivo o valores que un inversor hubiera confiado a aquéllas. En ningún caso, el sistema cubrirá riesgo de crédito alguno o pérdidas en el valor de una inversión en mercado.

Se establece la regulación de mercados, de los de derivados, no desarrollados en el año 1988. En consonancia con la Directiva de Servicios de inversión, se crean los mercados regulados y no regulados, clave en el diseño de la operativa del Mercado Financiero Único de Valores, sustituyendo a los que había antes, oficiales y no oficiales. Distingue la Ley como mercados regulados a los mercados secundarios oficiales.

La creación de cualquier mercado o sistema organizado de negociación de valores u otros instrumentos financieros que no tenga la consideración de mercado oficial deberá ser autorizado, previo informe de la CNMV, por el Gobierno, o, en el caso de mercados de ámbito autonómico, por la Comunidad correspondiente con competencias en la materia.

La Ley 37/1998, del Mercado de Valores, expresa la condición de empresa de Servicios de Inversión, de las Sociedades y Agencias de Valores, así como de las Sociedades Gestoras de Cartera, hoy comprendidas en el seno de la legislación de inversión colectiva, que regula la Ley 24/1988, reformada por la referida anteriormente. Y las define como aquellas entidades financieras cuya actividad principal consiste en prestar servicios de inversión⁽⁴⁾ con carácter profesional, a

terceros y son a) las Sociedades de Valores. b) las Agencias de Valores y c) las Sociedades Gestoras de Carteras.

Se aprovecha en esta Ley 37/1998, para modificar algunos aspectos de la Ley 46/1984, de 26 de diciembre, reguladora de las Instituciones de Inversión Colectiva.

En primer lugar, se potencian las funciones de la CNMV.

En segundo lugar, se crean nuevas modalidades institucionales, como son la de los “Fondos de Fondos”, los “Fondos Principales y Subordinados”, todos ellos como categorías específicas de las sociedades y fondos de inversión mobiliaria, representando en exclusiva una modalidad inversora cualificada por invertir en valores emitidos por otra institución de inversión colectiva.

Las sociedades de inversión mobiliaria de fondos, las sociedades de inversión mobiliaria de capital variable de fondos y los fondos de inversión mobiliaria de fondos son instituciones de inversión colectiva que se caracterizan por invertir mayoritariamente su activo en acciones o participaciones de una o varias instituciones de inversión colectiva de carácter financiero.

Su denominación irá seguida de las expresiones “Sociedad de Inversión Mobiliaria de Fondos” (SIMF); “Sociedad de Inversión Mobiliaria de Capital Variable de Fondos” (SIMCAVF); “Fondo de Inversión Mobiliaria de Fondos”, (FIMF). En caso de instituciones que inviertan en una única institución, las denominaciones anteriores se sustituirán por la de “Sociedad de Inversión Mobiliaria Subordinada”, (SIMS); “Sociedad de Inversión Mobiliaria de Capital Variable Subordinada”, (SIMCAVS); “Fondo de Inversión Mobiliaria Subordinado”, (FIMS).

En lo que se refiere a las instituciones de inversión colectiva cuyos partícipes sean las instituciones cuya denominación hemos referido anteriormente, tendrán las

denominaciones siguientes: “Sociedad de Inversión Mobiliaria Principal”, (SIMP); “Sociedad de Inversión Mobiliaria de Capital Variable Principal”, (SIMCAVP); “Fondo de Inversión Mobiliaria Principal”, (FIMP).

A la hora de tratar los Fondos de Fondos, o los Fondos Principales y Subordinados, se tendrá en cuenta lo reglamentado para las SIM, SIMCAV y FIM.

En línea parecida surgen las instituciones de inversión colectiva que invierten en valores no cotizados, teniendo como únicos inversores a los de corte institucional o profesional. Surgen como forma de canalizar de un modo más eficiente el ahorro hacia la inversión productiva.

En tercer lugar, en consonancia con la equiparación estatutaria entre empresas de servicios de inversión y entidades de crédito, que publica la Directiva de Servicios de inversión, las entidades de crédito resultan equiparadas a las empresas de servicios de inversión en cuanto a su capacidad para operar en los mercados, rompiendo con las murallas que se pusieron, particularmente para el mercado bursátil, en el año 1988.

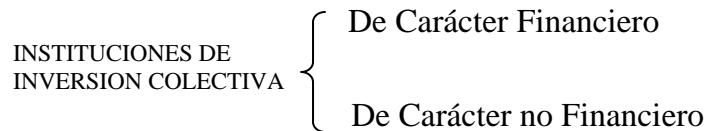
Establece el artículo 65 de la Ley 37/1998, al respecto, que las entidades de crédito aunque no sean empresas de servicios de inversión según esta Ley, podrán realizar habitualmente todas las actividades previstas en su artículo 63, referido en pie de página nº 4, del capítulo, siempre que su régimen jurídico, sus estatutos y su autorización específica las habiliten para ello.

La Ley prevé la posibilidad de crear entidades, así como la de facultar a otras personas o entidades que, sin tener ya el status de empresas de servicios de inversión, desarrollen alguna de las actividades de éstas, aunque con algunas limitaciones.

Finalmente, se perfilan con más claridad las reglas sobre inversiones de las instituciones de inversión colectiva en instrumentos derivados.

Resulta evidente lo expuesto, si observamos, la necesidad imperiosa de establecer en el orden económico mas amplio, una armonización con el resto de Europa, consecuencia de nuestra plena integración.

Veamos su estructura:



DE CARÁCTER FINANCIERO:

- a) Las Sociedades de Inversión Mobiliaria:
 - Capital Fijo (SIM).
 - Capital Variable (SIMCAV).
- b) Los Fondos de Inversión Mobiliaria (FIM), y los Fondos de Inversión en Activos del Mercado Monetario (FIAMM).
- c) Las demás cuyo objeto principal sea la inversión o gestión de activos financieros, en las condiciones y límites establecidos cuando definimos las Instituciones de Inversión Colectiva. Con la particularidad, que deberán estar depositados bajo la custodia de los depositarios regulados en la Ley, que rige las Instituciones de Inversión Colectiva.

DE CARÁCTER NO FINANCIERO

Que operan principalmente sobre activos de otra naturaleza.

La Ley considera como Instituciones de Inversión Colectiva, a las reguladas en su articulado, y aquellas que, cualquiera que sea su objeto, capten públicamente fondos, bienes o derechos del público para gestionarlos, siempre que el rendimiento del inversor se establezca en función de los resultados colectivos mediante fórmulas jurídicas distintas del contrato de Sociedad.

Se excluyen de este tipo de Instituciones, a los Bancos, Cajas de Ahorros, Cooperativas de Crédito, Entidades de Financiación, de Seguros y demás Instituciones financieras, sujetas a una regulación especial.

5.3. INSTITUCIONES DE INVERSIÓN COLECTIVA, DE CARÁCTER FINANCIERO

Se consideran, de carácter financiero, las Instituciones que tengan como actividad principal, la inversión o gestión de activos financieros: dinero, valores mobiliarios, pagarés, letras de cambio, certificados de depósito y cualesquiera otros valores mercantiles. La Ley considera como tales a las Sociedades de Inversión Mobiliaria.

5.3.1. Sociedades de Inversión Mobiliaria

Las SIM, son tanto las de Capital Fijo como Variable, son aquellas Sociedades anónimas que tienen por objeto exclusivo la adquisición, tenencia,

disfrute, administración en general, y enajenación de valores mobiliarios y otros activos financieros para compensar, por una adecuada composición de sus activos, los riesgos y los tipos de rendimiento, sin participación mayoritaria económica o política en otras sociedades.

Sociedades de inversión mobiliaria de capital fijo

Se regirán por lo establecido en la Ley que las regula, y en lo no previsto en ella, por la ley de las Sociedades Anónimas.

La gestión de los activos se realizará por los órganos de las Sociedades. La Junta General podrá acordar que la gestión de los mismos se encomiende a un tercero, en quien concurrirá la cualidad de gestor, conforme a las disposiciones de esta Ley.

En la denominación de la Sociedad deberá figurar necesariamente la indicación de Sociedad de Inversión Mobiliaria (SIM).

Sociedades de inversión mobiliaria de capital variable

Son aquellas cuyo capital correspondiente a las acciones en circulación es susceptible de aumentar o disminuir dentro de los límites del capital estatutario máximo y del inicial fijado, mediante la venta o adquisición por la Sociedad de sus propias acciones, sin necesidad de acuerdo de la Junta General.

Deberán adoptar necesariamente forma anónima, y se regirán por lo establecido en la Ley, y en lo no previsto, tomarán de las normas relativas a las SIM de capital fijo, y en último término de la LSA.

En la denominación de la Sociedad, deberá figurar necesariamente la indicación de Sociedad de inversión mobiliaria de capital variable (SIMCAV).

La Sociedad comprará o venderá sus propias acciones en operaciones de contado, sin aplazamiento de liquidación, en las Bolsas o Bolsines Oficiales de Comercio, bien en la contratación normal, bien mediante ofertas públicas de adquisición o subastas bursátiles. Ambas modalidades tendrán lugar siempre y cuando el precio de la adquisición o venta de sus acciones sea respectivamente inferior o superior a su valor teórico determinado.

Cuando la diferencia entre el valor teórico y la cotización oficial, sea superior al 5% de aquél, la Sociedad deberá intervenir necesariamente comprando o vendiendo sus acciones según la cotización de las mismas sea inferior o superior a su precio teórico según balance. Para asegurar su cumplimiento, el Gobierno podrá establecer, según la coyuntura bursátil, la obligación de intervenir en el mercado con diferencias distintas a la citada del 5%.

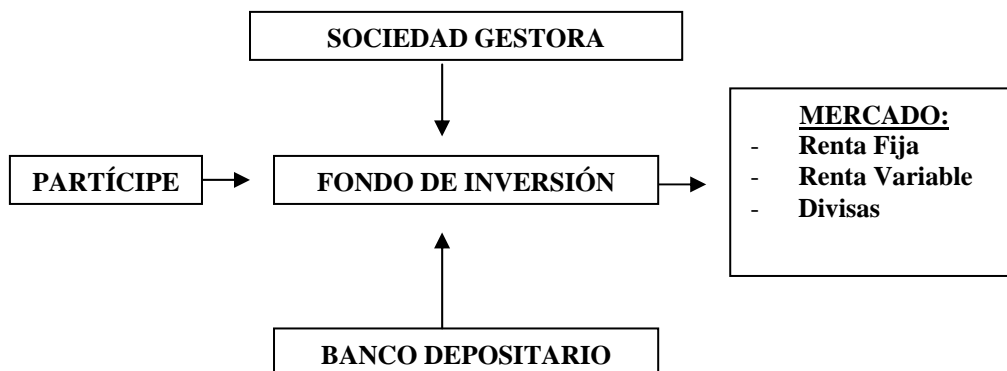
El valor teórico de la acción, resulta de dividir el valor del patrimonio de la sociedad por el número de acciones en circulación. Al respecto, los activos financieros de la sociedad, se valorarán al precio bursátil del día anterior o su equivalente.

5.3.2. Fondos de inversión mobiliaria

Son patrimonios constituidos por valores mobiliarios y activos financieros, pertenecientes a una pluralidad de inversores denominados partícipes, cuyo derecho de propiedad se representa mediante un certificado de participación, administrados por una Sociedad gestora a quien se atribuyen las facultades del dominio sin ser propietaria del fondo, con el concurso de un depositario, y constituidos con el exclusivo objeto que las SIM, además de, carecer de participación mayoritaria económica o política en ninguna sociedad.

La denominación del fondo, deberá ir seguida de la expresión Fondo de Inversión Mobiliaria (FIM).

FUNCIONAMIENTO FONDOS DE INVERSIÓN



Los FIM, tendrán invertido, al menos, el 80% de su activo en valores de renta fija o variable admitidos a negociación en una Bolsa de valores o, en los términos que autorice la CNMV, en otros mercados organizados y de regular funcionamiento.

Los FIM, invierten a Corto o a Largo plazo, en:

- Renta fija { Euros
Divisas

- Renta variable { Bolsa Española
Bolsas Extranjeras

- Mixtos

La Sociedad Gestora deberá ser sociedad anónima y, estará inscrita en el Registro de la CNMV⁽⁵⁾. Su objeto social será la administración y representación del fondo:

- Compra-Venta de Valores y Activos que integran el Fondo.
- Ejercer Derechos Derivados de los Valores.
- Contabilizar y Administrar la Cartera del Fondo.
- Emitir Certificados de Participación.

El Banco depositario ejercerá las funciones:

- Depósito valores del fondo y disponible.
- Canalización operaciones realizadas.
- Vigilancia y control de la gestora.

La Gestora estará obligada a emitir y reembolsar participaciones en el fondo a solicitud de cualquier interesado, con los límites y en la forma y condiciones que se establezcan reglamentariamente.

El patrimonio del fondo está dividido en participaciones, de iguales características, que confieren a sus partícipes, en unión de los demás, un derecho de propiedad sobre el fondo.

Dichas participaciones son de carácter nominativo, y tendrán la consideración de valores negociables.

Para conocer el valor liquidativo de cada participación, se considerará lo siguiente:

- El valor de cada participación, o valor liquidativo, es el valor al que se realizan diariamente las suscripciones y reembolsos.
- Se calcula diariamente.
- Su cálculo:

$$V.L.= \frac{\text{Valor neto del activo}}{\text{Número participaciones}}$$

Como Valor neto del activo, se considerarán los aspectos siguientes:

- El valor del patrimonio del fondo resultará de deducir de la suma de sus activos las cuentas acreedoras.
- Los activos se valorarán a los cambios del último día bursátil anterior a aquel a que se refiere la valoración o del equivalente para otros activos financieros.
- El resultado será consecuencia de deducir del total de rendimientos obtenidos por el fondo, la comisión de la gestora y los demás gastos previstos en el Reglamento de cada fondo, entre los que se incluyen los de custodia y auditoría.

5.3.3. Fondos de inversión en activos del mercado monetario

Son patrimonios pertenecientes a una pluralidad de inversores, administrados por una Sociedad Gestora a quien se atribuyen las facultades de dominio, sin ser propietaria del fondo, con el concurso de un depositario, constituidos con el exclusivo objeto de la adquisición, tenencia, disfrute, administración en general, y enajenación de activos financieros a corto plazo del mercado monetario, para compensar, por una adecuada composición de sus activos, los riesgos y tipos de rendimiento.

Se rigen por disposiciones específicas, establecidas en la ley reguladora de Instituciones de Inversión Colectiva, Sección Quinta, artículos 24 al 26 inclusive, y en su defecto por las mismas normas que los FIM.

Su denominación deberá ir seguida por la expresión "Fondo de inversión en activos del mercado monetario" (FIAMM).

Como hemos leído en su definición, invierten necesariamente a Corto Plazo, en valores de renta fija admitidos a negociación de una Bolsa de valores o, en los términos que autorice la CNMV, en valores de renta fija admitidos a negociación en otros mercados organizados y de funcionamiento regular y en instrumentos financieros que, por su vencimiento a corto plazo y por las garantías de su realización, gocen de una elevada liquidez.

El valor del patrimonio del fondo, resultará de deducir de la suma de sus activos las cuentas acreedoras. La estimación de los activos, se hará utilizando los criterios de valor de amortización y precio de mercado.

Diariamente, la Sociedad Gestora determinará el valor del patrimonio del fondo y de las participaciones.

Los FIAMM, tendrán invertido, al menos, el 90% de su activo en, valores de renta fija, cotizados en Bolsa, y pagarés y otros activos financieros con elevada liquidez.

5.4. SOCIEDADES GESTORAS DE PATRIMONIO

Entidades que tengan por objeto o desarrollen habitualmente actividades de gestión y administración de carteras de valores y demás activos financieros. Habrán de solicitar su inscripción en el Registro de Sociedades Gestoras de Cartera, de la CNMV.

Ninguna otra entidad podrá desarrollar dichas actividades con carácter del referido Registro, salvo excepciones previstas en la Ley del Mercado de Valores (LMV).

La denominación de Sociedades Gestoras de Cartera (SGC), serán reservadas a las entidades que consten inscritas en el referido registro.

Habrán de publicar una memoria anual, con la información que reglamentariamente se determine, sobre su situación económico-financiera, su composición personal, las tarifas a cobrar por servicios, el volumen del patrimonio administrado o asesorado y el número de clientes.

Los documentos contables y de información, deberán ser objeto de comprobación y verificación según normas reguladoras de la Auditoría de Cuentas.

Esta auditoria, será extensiva a los documentos previstos en la normativa de tales Instituciones.

Califica la Ley, las infracciones cometidas, como leves y graves. En apoyo de la información, tendrá el carácter de grave, la falta de publicación de la memoria anual, y la no realización de la verificación de la contabilidad. Por tanto, la información contable, tiene un carácter preferencial.

Además, el hecho de que tanto las sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva como las SGC, puedan contabilizar la mayoría de sus operaciones con la sola ayuda del PGC, ha llevado a la CNMV a no establecer normas de contabilización especiales, considerando al Plan General como norma general ayudado de la contabilización de algunas operaciones financieras específicas, que no contemple el Plan, de las normas contables generalmente aplicables a las Instituciones de Inversión Colectiva⁽⁶⁾.

Una vez más, se manifiesta ese espíritu de normalización contable y de información con la normativa comunitaria, que viene siendo habitual a lo largo de nuestro trabajo.

5.5. LAS ENTIDADES DE CAPITAL RIESGO (ECR)

La realidad económica que lleva implícito el concepto capital-riesgo, podemos asociarlo con el de creación y/o transformación de empresas, es decir, puesta en marcha de procesos productivos nuevos, redes nuevas de comercialización y distribución, y/o nuevos métodos de gestión, etc.

Deducimos, por tanto, asociación de dos conceptos, como son capital-riesgo e innovación, así como el riesgo, que conlleva toda innovación productiva, específicamente en las fases de investigación y diseño del nuevo producto o proceso productivo.

La normativa española define a las ECR, por su objeto social, que corresponde exclusivamente a la promoción o fomento de sociedades no financieras, mediante la participación temporal en su capital.

Una característica importante, que la Ley no destaca, es su participación activa en la gestión de las referidas sociedades.

La promoción o fomento de sociedades no financieras, parece responder a tratar de eliminar las inversiones no productivas.

Claramente se manifiesta en el Real Decreto Ley 5/1992, de 21 de julio de Medidas Presupuestarias Urgentes, con finalidad de asegurar el cumplimiento de los objetivos del Programa de Convergencia, donde aparecen unas modificaciones sustanciales de la regulación específica de las ECR. Se reconoce claramente que la regulación anterior, se había mostrado insuficiente para conseguir los objetivos previstos. Uno de ellos, la financiación a inversiones productivas.

De hecho, la mayor parte de las instituciones que practican este tipo de actividades, no se han acogido a dicha normativa.

Por ejemplo, otras entidades que realizan actividades de capital-riesgo, como las Sociedades de Desarrollo Industrial (SODI), Empresa Nacional de Innovación (ENISA), determinadas sociedades de Cartera, y promoción de empresas etc., tienen generalmente, un objeto social más amplio que el de las ECR, y utilizan medios diferentes a los de estas.

Pequeña y mediana, parece ser la dimensión como la actividad de las empresas que son objeto social de las ECR.

5.6. LAS SOCIEDADES Y LOS FONDOS DE CAPITAL RIESGO

La normativa, contempla dos tipos de entidades:

- Sociedades de Capital Riesgo, SCR.
- Fondos de Capital Riesgo, FCR.

En cuanto a los FCR, tienen la particularidad que los que aportan los recursos, se constituyen en una especie de comunidad de bienes, para la realización de proyectos previamente determinados. Generalmente se constituyen por un plazo determinado. Su gestión la lleva a cabo una Sociedad Gestora, que seleccionará la cartera de inversiones y representará al Fondo en su control.

Las diferencias entre SCR y FCR, las podemos encontrar, extrapolando las formas jurídicas correspondientes a las Entidades de Inversión Colectiva, aunque con la salvedad que el objeto de ambas es claramente diferente.

Mientras en las Entidades de Inversión Colectiva, en ningún momento se pretende participar en la gestión de las empresas receptoras de la inversión, o en invertir en proyectos innovadores, sí se lleva a cabo en las ECR.

La normativa fiscal aplicable a este tipo de entidades, contiene una serie de medidas, que podemos resumir, de fomento de este tipo de Instituciones. Por ejemplo, reducción del 99% de la B.I. en el impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, para las operaciones de constitución, ampliación de capital y fusión de ECR .

El objeto de estas entidades se puede concretar en lo siguiente:

- Financiar situaciones de empresas de elevado riesgo.
- Financiación de pequeñas y medianas empresas innovadoras.
- Sus participaciones son minoritarias y temporales en el capital de las empresas objeto.
- Apoyo gerencial a las empresas participadas.
- El beneficio básico de las ECR, son las plusvalías que obtienen al transmitir sus participaciones o acciones.

5.7. LAS SOCIEDADES GESTORAS DE FONDOS DE PENSIONES.

Los Planes y Fondos de pensiones están regulados por la Ley 8/1987, de 8 de junio, y su Reglamento: R.D. 1307/1988 de 30 de septiembre. En la legislación española no existía una regulación específica sobre Fondos de Pensiones, sino normas dispersas que aludían a Instituciones de Previsión Social. Con esta Ley, quedan regulados, institucionalizando una modalidad de ahorro con creciente demanda social, con regulación y control por la Administración, además de incorporarse una experiencia positiva, contrastada ya en la mayoría de los países desarrollados en los últimos años.

La Ley se refiere a Planes de Pensiones y a Fondos de Pensiones, según este orden. La razón radica en la conveniencia de tratar primeramente las condiciones contractuales de constitución del ahorro-pensión, al instrumento de inversión de dicho ahorro. Pues realmente, un Fondo de Pensiones no es sino un medio de instrumentación de un Plan de pensiones previo.

La Ley define la naturaleza de los Planes de Pensiones como el derecho de las personas, a cuyo favor se constituyen, a percibir rentas o capitales por jubilación, supervivencia, viudedad, orfandad o invalidez, así como las obligaciones de contribución a los mismos, además de las reglas de constitución y funcionamiento del patrimonio correspondiente.

Constituidos voluntariamente, sus prestaciones no serán sustitutivas de las correspondientes a la Seguridad Social. Siendo, por tanto, de carácter privado.

La Ley define la naturaleza de los Fondos de pensiones como patrimonios creados con objeto de dar cumplimiento a los Planes de pensiones, cuya gestión, custodia y control se realizarán según la Ley que estamos tratando.

En cuanto a las entidades promotoras y partícipes de los Planes de pensiones y Fondos de pensiones:

- El promotor del Plan de pensiones, tendrá la consideración de Entidad, Corporación, Sociedad, Empresa, Asociación, Sindicato o Colectivo de cualquier clase que fomenten su creación o participen en su desenvolvimiento, y será sujeto constituyente de los Planes de pensiones.
- Los partícipes, serán personas físicas en cuyo interés se crea el Plan, independientemente de que realicen o no aportaciones.
- Son elementos personales de un Plan de pensiones los sujetos constituyentes y los beneficiarios, siendo las personas físicas con derecho a la percepción de prestaciones, hayan sido o no partícipes.

- Son Entidades promotoras de los Fondos de pensiones, las personas jurídicas que fomenten y participen en la constitución de los mismos, según establece esta Ley.

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPITULO 5

- (1) Ley 37/1998, de 16 de noviembre, de reforma de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores. BOE nº 275, de 17 noviembre de 1998.
- (2) En su artículo 71, establece que, las Sociedades de Valores, sean o no miembros de alguna Bolsa, podrán desarrollar las actividades siguientes:
 - a) Recibir órdenes de inversores, nacionales o extranjeros, relativas a la suscripción o negociación de cualesquiera valores, nacionales o extranjeros, y ejecutarlas, si están autorizadas para ello, o transmitir las para su ejecución a otras entidades habilitadas a este fin.
 - b) Gestionar, por cuenta del emisor, la suscripción y reembolso de participaciones en Fondos de Inversión, y negociar, por cuenta propia o ajena, su transmisión.
 - c) Mediar, por cuenta directa o indirecta del emisor, en la colocación de emisiones de valores.
 - d) Asegurar la suscripción de emisiones de valores.
 - e) Ser titulares en la Central de Anotaciones y actuar como Entidades Gestoras del Mercado de Deuda pública en Anotaciones en cuenta, de acuerdo con lo previsto en la presente Ley.
 - f) Negociar con el público, por cuenta propia o por cuenta de terceros, valores, nacionales o extranjeros, no admitidos a negociación en un mercado secundario oficial.
 - g) Llevar el registro contable de los valores representados por medio de anotaciones en cuenta, cuando se trate de valores no admitidos a negociación en mercados oficiales. Dicha entidad será libremente designada por la emisora entre las que ostenten la condición de Sociedad y Agencia de Valores. La designación deberá ser inscrita en el Registro de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, según está previsto en el artículo 92, sobre registros oficiales, como requisito previo al comienzo de la llevanza del registro contable.
 - h) Actuar como entidades adheridas al Servicio de Compensación y Liquidación de Valores.
 - i) Otorgar créditos directamente relacionados con operaciones de compra o venta de valores.
 - j) Gestionar carteras de valores de terceros, en cuyo caso no podrán negociar por cuenta propia con el titular de los valores objeto de la gestión.
 - k) Actuar, por cuenta de sus titulares, como depositarias de valores representados en forma de títulos, o como administradoras de valores representados en anotaciones en cuenta.
 - l) Actuar como depositarias de Instituciones de Inversión Colectiva.
 - m) Ostentar la condición de entidad delegada del Banco de España para la realización de operaciones en moneda extranjera, derivadas de las restantes actividades autorizadas en virtud de esta Ley.

Las Agencias de Valores, también podrán desarrollar las actividades antes señaladas, a excepción de las citadas en las letras d) e i). En relación a las actividades señaladas en la letra e), no podrán ser titulares por cuenta propia de cuentas en la Central de Anotaciones y, en relación con las actividades citadas en las letras b) y f), no podrán realizar operaciones por cuenta propia.

El desarrollo de las actividades enumeradas anteriormente, quedará condicionado a una declaración explícita por parte de las entidades afectadas ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores, de la voluntad de realizar cada una de dichas actividades, con el alcance general o limitado que, en cada caso, se desee.

(3) Legislación que regula el Mercado de Valores, junto a la Ley 37/1998, de 16 de noviembre, de Reforma de la Ley 24/1988 de 28-7-1988, tratada anteriormente, citaremos:

- R.D. 22 de marzo 1989, nº 276/1989, del Ministerio de Economía y Hacienda, sobre Sociedades y Agencias de Valores. Regula su creación y desarrolla su régimen jurídico.
- Circular 1/1990, de 31 de enero, de la CNMV sobre normas contables, modelos reservados y públicos de los estados financieros, cuentas anuales de carácter público y auditoria de las sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores.
- Circular 5/90, de 28 de noviembre, de la CNMV, sobre normas contables, modelos reservados y públicos de los estados financieros, y cuentas anuales de carácter público de las Sociedades y Agencias de Valores.
- Circular 6/1990, de 28 de noviembre de la CNMV, sobre coeficientes de solvencia y de liquidez de las Sociedades y Agencias de Valores.
- Orden de 28 de julio de 1989 sobre coeficiente de solvencia y de liquidez de Sociedades y Agencias de Valores.
- Circular 7/1989, de 5 de diciembre, de la CNMV, sobre representaciones de Sociedades y Agencias de Valores.
- Circular 5/1989, de 25 de octubre, de la CNMV, sobre comunicación y difusión de informaciones relativas a Sociedades y Agencias de Valores.
- Circular 9/1989, de 20 de diciembre de la CNMV, sobre auditorias de las Sociedades y Agencias de Valores.
- Orden de 14 de noviembre de 1989, por la que se desarrolla el artículo 25 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores.
- Circular 6/1992, de 30 de diciembre, de la CNMV, sobre exigencias de Recursos propios de Sociedades y Agencias de Valores y sus grupos consolidables.
- Orden de 29 de diciembre de 1992, sobre Recursos propios y Supervisión en base consolidada de las Sociedades y Agencias de Valores y sus grupos.
- Circular 3/1990, de 23 de mayo, de 5 de junio de 1990, sobre Normas contables, Modelos reservados y públicos de los Estados financieros, Modelos de estados complementarios de cuentas anuales de carácter público y auditoria de la Sociedad de Bolsas.

- Circular 1/1993, de 3 de marzo, de la CNMV, sobre Normas contables de consolidación aplicables a los grupos y subgrupos de Sociedades y Agencias de Valores.
 - Ley 13/1992, de 1 de junio, de Recursos propios y supervisión en base consolidada de las Entidades Financieras.
 - R.D. 1343/1992, de 6 de noviembre, desarrolla la Ley 13/1992, de 1-6-1992.
- (4) 1. Se consideran servicios de inversión, según el artículo 63, los siguientes:
- a) La recepción y transmisión de órdenes por cuenta de terceros.
 - b) La ejecución de dichas órdenes por cuenta de terceros.
 - c) La negociación por cuenta propia.
 - d) La gestión discrecional e individualizada de carteras de inversión con arreglo a los mandatos conferidos por los inversores.
 - e) La mediación, por cuenta directa o indirecta del emisor, en la colocación de las emisiones y ofertas públicas de ventas.
 - f) El aseguramiento de la suscripción de emisiones y ofertas públicas de venta.
- Las empresas de Servicios de inversión, conforme a su régimen jurídico específico, realizarán los servicios de inversión y las actividades complementarias previstas en este artículo, y referidas a continuación.
2. Se considerarán actividades complementarias las siguientes:
- a) El depósito y administración de los instrumentos previstos en el número 4 de este artículo, comprendiendo la llevanza del registro contable de los valores representados mediante anotaciones en cuenta.
 - b) El alquiler de cajas de seguridad.
 - c) La concesión de créditos o préstamos a inversores, para que puedan realizar una operación sobre uno o más de los instrumentos previstos en el número 4 de este artículo, siempre que en dicha operación intervenga la empresa que concede el crédito o préstamo.
 - d) El asesoramiento a empresas sobre estructura del capital, estrategia industrial y cuestiones afines, así como el asesoramiento y demás servicios en relación con fusiones y adquisiciones de empresas.
 - e) Los servicios relacionados con las operaciones de aseguramiento.
 - f) El asesoramiento sobre inversión en uno o varios instrumentos de los previstos en el número 4 de este artículo.
 - g) La actuación como entidades registradas para realizar transacciones en divisas vinculadas a los servicios de inversión.
3. Las empresas de servicios de inversión, en los términos que reglamentariamente se establezcan, y siempre que se resuelvan en forma adecuada los posibles conflictos de interés entre ellas y sus clientes, o entre los intereses de distintos tipos de clientes, podrán realizar otras actividades previstas en los números anteriores, referidas a instrumentos no contemplados en el número siguiente.
4. Los servicios de inversión y, en su caso, las actividades complementarias se prestarán sobre los siguientes instrumentos:

- a) Los valores negociables, en sus diferentes modalidades, incluidas las participaciones en fondos de inversión y los instrumentos del mercado monetario que tengan tal condición.
- b) Los instrumentos financieros a que hace referencia el artículo 2 de esta Ley.
- c) Los instrumentos del mercado monetario que no tengan la condición de valores negociables.

El artículo 64, de la Ley 37/1998, establece las siguientes definiciones de las empresas de servicios de inversión:

Las sociedades de valores, son aquellas empresas de servicios de inversión que pueden operar profesionalmente, tanto por cuenta ajena como por cuenta propia, y realizar todos los servicios de inversión y actividades complementarias previstas en el artículo 63.

Las agencias de valores, son aquellas empresas de servicios de inversión que profesionalmente sólo pueden operar por cuenta ajena, con representación o sin ella. Podrán realizar los servicios de inversión y las actividades complementarias previstas en el artículo 63, con excepción de los previstos en el número 1, apartados c) y f), y en el número 2, apartado c).

Las sociedades gestoras de carteras son aquellas empresas de servicios de inversión que exclusivamente pueden prestar el servicio de inversión previsto en el apartado d) del número 1 del artículo 63. También podrán realizar las actividades complementarias previstas en los apartados d) y f) del número 2 del citado artículo.

- (5) Ley 46/1984, de 26 de diciembre, reguladora de las Instituciones Inversión Colectiva, en su artículo 8, apartado 3, que dice: Los Gestores y Depositarios de las Instituciones de Inversión Colectiva, adquirirán el carácter de tales mediante la autorización de la CNMV, e inscripción en los correspondientes registros administrativos de la misma.
- (6) Circular 5/1992, de 28 de octubre, de la CNMV, sobre normas contables y estados financieros reservados, de las Sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva y sociedades Gestoras de Carteras. BOE, de 5 de noviembre de 1992, pág. 781.

CAPÍTULO 6

LOS RECURSOS PROPIOS Y EL COEFICIENTE DE SOLVENCIA EN LAS ENTIDADES DE CRÉDITO

6.1. CONCEPTO, LAS ENTIDADES DE CRÉDITO

La ley 26/1988 de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de crédito, en su artículo 43, traspasó al Banco de España el control de todas las Entidades de crédito, según quedan establecidas en el artículo 39, por el que se modifica el título del Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio, sobre adaptación del derecho vigente en materia de Establecimientos de Crédito al de las Comunidades Europeas, que pasa a tener la siguiente redacción:

“A efectos de la presente disposición, y de acuerdo con la Directiva 77/780, de 12 de diciembre, de la UE, se entiende por Entidad de Crédito toda empresa que tenga como actividad típica y habitual recibir fondos del público en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos financieros u otras análogas que lleven aparejada la obligación de su restitución, aplicándolos por cuenta propia a la concesión de créditos u operaciones de análoga naturaleza.

Se conceptúan, en particular, Entidades de Crédito:

- a) El Instituto de Crédito Oficial y las Entidades Oficiales de crédito.
- b) Los Bancos privados.
- c) Las Cajas de Ahorros, la Confederación Española de Cajas de Ahorros y la Caja Postal de Ahorros.
- d) Las Cooperativas de crédito.
- e) Las Sociedades de Crédito Hipotecario.
- f) Las Entidades de Financiación.
- g) Las Sociedades de Arrendamiento Financiero.

h) Las Sociedades Mediadoras del Mercado de Dinero.

Las restantes referencias contenidas en el Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio, o en otras normas posteriores a los establecimientos de crédito se entenderán efectuadas a las Entidades de crédito”.

La Ley 13/1985, de 25 de mayo, de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros, en su Título segundo, sobre Recursos propios, artículo sexto, punto 1, dice: “Los Bancos privados, Cajas de ahorros y Cooperativas de crédito, a los que en adelante esta Ley se referirá con la denominación genérica de ENTIDADES DE DEPÓSITO”.

EL GRUPO CONSOLIDABLE Y EL CRITERIO DE CONTROL

El concepto de Grupo consolidable, señala las entidades que tienen la obligación de consolidar sus estados. Esta definición lleva implícito el concepto de dominio, siendo éste, el que determina la referida obligación. Porque el deber de consolidación se establece por una relación de control, sinónimo de dominio, o unidad de decisión, artículo 8.1, de la Ley 13/1985, de 25 de mayo, que se presenta bajo tres posibilidades. Habrá que consolidar cuando:

- La entidad ejerza control, directo o indirecto, sobre las demás sociedades.
- Sea controlada por ellas, es decir, sea dominada cuando la dominante sea otra entidad consolidable.
- Todas las consolidables₍₁₎ sean controladas por personas o entidades no consolidable con arreglo a lo dispuesto en este artículo₍₂₎.

En cualquiera de las tres situaciones se encuentra presente el concepto de control, como sinónimo de dominio.

Será en el punto 3, del mismo artículo 8, donde la Ley relacione estas tres situaciones de control y defina la relación de dominio que ha de darse para que exista la obligación de consolidar.

Concretando, se considerará controlada una entidad por otra, cuando:

- La dominante posea la mayoría de votos o de capital de la dominada.
- Existan acuerdos expresos o estatutarios para controlar los órganos de gobierno de la dominada.
- Esté sometida a la dirección única de la dominante, siempre que la participación en el capital no sea inferior al 20%₍₃₎.

Cabe resaltar, el hecho, como acabamos de ver al haber alterado el enunciado del apartado tercero, respecto al texto de la Ley, de que la misma se ha inclinado por el concepto jurídico de dominio, concepto anglosajón en la materia, en contraste con las posiciones que mantienen la idea de un dominio de hecho, doctrina preconizada por Alemania.

No en vano, fue aceptado como criterio primario el concepto jurídico en la VII Directriz de la UE, aunque de forma excepcional se haya dado cabida al dominio “de facto”, según manifiestan ALVAREZ, DURANDEZ Y LÓPEZ COMBARROS [1985, capítulo I]₍₄₎.

La dirección única condición de control si se concibe el dominio como situación de hecho queda sujeta, para que legalmente se le de el carácter de filialidad, a la existencia de una participación en el capital. Porque puede darse el caso contrario: Una participación superior al 20%, sin que exista dirección única, estando claro entonces

que no existe control real. Pero puede ejercerse la dirección única con participación inferior al 20%, en cuyo caso, aún cuando podríamos hablar de la existencia de control de hecho, no se da el control legal o jurídico, por lo que cesa la obligación de consolidar, PEDRAJA [1987, págs. 142-143]⁽⁵⁾.

Cosa distinta será establecer el alcance que haya de darse a las participaciones indirectas en el cálculo del porcentaje que determina la cualidad de dominio. Al respecto habrá que distinguir entre el concepto de tanto de participación y el de tanto de control, distinción compartida por la mayoría de la doctrina actual.

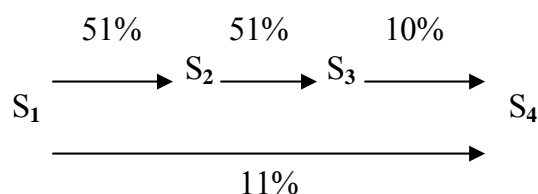
Tanto de participación : es el porcentaje en el que de forma directa e indirecta la sociedad dominante participa en el capital de la dominada.

Tanto de control: es el que expresa el grado en que la dominante ejerce su influencia efectiva sobre las decisiones de la filial.

El primero determina una relación patrimonial; el segundo, de aplicación desde un punto de vista jurídico, es el que debe emplearse como medida de dominio.

Veamos algunos casos que aclaran los conceptos señalados:

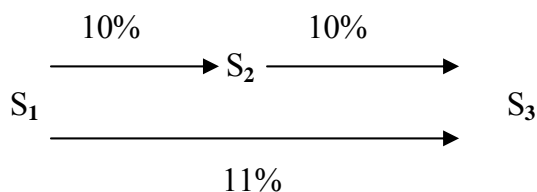
CASO A: Tenemos la siguiente relación de participaciones intersocietarias de S₁, S₂, S₃ y S₄:



El tanto de participación de S₁ en S₄ será del 13,6, que se descompone en los siguientes sumandos: $0,11+(0,51 \times 0,51 \times 0,10) = 0,1360$.

Está claro el dominio: 51% de S_1 en S_2 , S_2 en S_3 , lo que significa que el 10% con que participa S_3 en S_4 es totalmente efectivo en cuanto al control, por lo que el tanto de control será la suma de: $10\%+11\% = 21\%$. S_4 sería puesta en equivalencia.

CASO B: Dada la relación siguiente:



El 10% que S_2 posee de S_3 no supone un tanto de control, por lo que no habría consolidación. La participación de S_1 en S_3 solo sería del $[0,11 + (0,1 \times 0,1)] = 0,12$.

EL GRUPO CONSOLIDABLE Y LOS CRITERIOS DE ACTIVIDAD, FORMA JURÍDICA Y LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

Visto la definición del Grupo consolidable, bajo el término de control sinónimo de dominio, tal como previene el artículo 2, del Real Decreto 1371/1985, de 1 de agosto, veamos a continuación el desarrollo del otro criterio sobre los aspectos: Tipo de actividad, forma jurídica y localización geográfica.

Tipo de Actividad. En apartados anteriores ya hemos hecho mención de si la Consolidación debe limitarse únicamente, a las sociedades consolidables que realizan las actividades principales del Grupo o a todas las sociedades consolidables, cualesquiera que sean las actividades de las mismas. Como quiera que dentro de los Grupos económicos, y junto a las Entidades de depósito, actúa una serie de empresas

cuyas actividades suponen una prolongación de las que realizan aquellas, o son instrumentos complementarios o auxiliares, es por lo que la Ley 13/1985, por su artículo 8 puntos 1 y 2, engloba como Entidades consolidables junto a las de depósito, lógicamente, a las Entidades financieras, así denominadas.

Conviene aclarar la forma tan distinta en el tratamiento, que en la doctrina general se da, a la exclusión de empresas con actividades diferenciadas en un contexto de homogeneización. Es decir, excluirlas de la integración global, aún cuando sí lo hagan por el procedimiento de puesta en equivalencia. La exclusión vendrá determinada en función de la actividad principal (ver artículo 14 de la VII Directriz), pudiendo ocurrir que el subgrupo financiero consolidable haya de ser incorporado como actividad de segundo orden, en cuyo caso, la consolidación se hará a través de las empresas no financieras, integrándose las financieras por el procedimiento de puesta en equivalencia. No se debe olvidar que la finalidad de esta consolidación, obtención de estados consolidados, va dirigida a terceros, mientras la que persigue la española, está basada en el cumplimiento de las normas sobre recursos propios en la banca, calcular las necesidades mínimas de recursos propios, por lo que aquí sí es necesaria la consolidación global, aún en el caso de que la financiera no fuese la actividad principal del Grupo.

Establecido este preámbulo, acerca del tipo de actividad, dentro del Grupo económico, para destacar del mismo el Grupo consolidable, veamos tal como lo establece el apartado a), del artículo 2, del R.D. 1371/1985, de 1 de agosto: “Las Entidades de depósito, las Entidades de financiación, las Entidades de arrendamiento financiero, las Sociedades de crédito hipotecario, las Sociedades de inversión mobiliaria, las Sociedades de cartera cuya actividad principal sea la tenencia de

acciones y participaciones, las Sociedades instrumentales cuyo objeto o actividad principal incluya, la tenencia de los inmuebles o activos materiales utilizados por las Entidades incluidas en la consolidación y, en general, cualquiera que se asimile a las anteriores”.

Prosigue el referido artículo, en su definición de Grupo consolidable: “Por su Estructura Jurídica. Las Sociedades mercantiles de cualquier tipo, las Sociedades cooperativas y las Entidades acogidas al Estatuto de Cajas de ahorros. Por su Localización Geográfica. Todas las Entidades del Grupo, españolas o extranjeras, sea cual sea el país en el que desarrollen sus actividades”.

Así como, que el porcentaje de participación a que alude el artículo 8, 3c, de la Ley 13/1985, se fija en el 20 por 100. Se justificará ante el Banco de España la no consolidación de Empresas consolidables por su actividad en las que se posea una participación igual o mayor que el porcentaje citado.

Las participaciones a considerar en la definición del Grupo consolidable serán las existentes en la fecha en que se confeccionan los Estados contables consolidados, cualquiera que haya sido su permanencia en las Carteras del grupo.

Podrán excluirse empresas en que la participación tenga carácter transitorio, siempre que no rebase el 50 por 100, esos casos se comunicarán y justificarán ante el Banco de España.

Las filiales de Bancos extranjeros que sean Sociedades españolas consolidarán sus estados con los de las Entidades controladas por ellas, en su caso, pero no con los de sus casas matrices.

6.2. FINALIDAD DE LAS CUENTAS CONSOLIDADAS, EN LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO. GRUPO ESPECÍFICO DE ENTIDADES DE CRÉDITO

Existe un principio general sobre la finalidad de toda consolidación, ya especificado en el artículo 8, 3c, de la Ley 13/1985, y que viene a ser la imagen fiel, fruto de la homogeneización⁽⁶⁾. La VII Directiva, en su artículo 16.3, dice: “Las cuentas consolidadas deberán dar una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del conjunto de empresas incluidas en la consolidación”.

Esta directiva establece en su punto 4, lo siguiente: “Cuando la aplicación de la referida Directiva no sea suficiente para dar la imagen fiel establecida anteriormente, se suministrarán informaciones complementarias”.

En igualdad de condiciones se expresa nuestro CC en su artículo 44, 3.

No obstante, aceptado este principio, existen unos objetivos muy concretos para el caso que nos ocupa, como son los Estados financieros consolidados de Entidades de depósito, Grupo específico de Entidades de crédito.

Dice al respecto, el artículo 1, del Real Decreto 1371/1985, de 1 de agosto, en su apartado primero, que: “La consolidación de estados contables de las Entidades de depósito, tendrá como finalidad principal establecer los recursos propios de los grupos financieros a los que pertenezcan, al objeto de dar cumplimiento a las obligaciones y limitaciones impuestas por los artículos 6 y 10” (sobre Recursos propios), de la Ley 13/1985. Teniendo en cuenta, que no es ésta la única finalidad que ha de perseguir la consolidación, de manera que los estados consolidados sean asimismo medio de

información para el Banco de España en sus funciones de vigilancia y control de las Entidades de depósito.

Así, la CBE nº 4/1991, y en su norma cuadragésima séptima, estados reservados de los grupos consolidables de Entidades de crédito, establece: “los Grupos consolidables de Entidades de crédito obligados a proporcionar información sobre sus estados consolidados, según la normativa sobre recursos propios y coeficientes, deberán presentar en el Banco de España, antes de finalizar el segundo mes siguiente a las fechas a que aquellos han de referirse, los estados reservados que se detallan a continuación, cuyos modelos se recogen en el anexo VII”⁽⁷⁾

Además, trimestralmente se enviarán al BE las relaciones de accionistas y altos cargos de aquellas entidades de crédito y sociedades financieras extranjeras, participadas o controladas que hayan experimentado alguna variación con respecto a los datos del trimestre anterior.

Con independencia de los estados propios de la consolidación a que se refiere el apartado anterior, y en caso de que entre las entidades consolidadas existan sociedades extranjeras, se deberá acompañar la siguiente información de cada una de ellas:

- a) El balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, adaptados a los modelos establecidos en la presente, de cada una de dichas entidades, denominados en la moneda del respectivo país, indicando los cambios que en la consolidación se hayan empleado para su conversión a euros.
- b) El balance y la cuenta de pérdidas oficiales presentados a los organismos de supervisión del país correspondiente.

- c) Memoria sometida a la aprobación de la junta de accionistas u órgano social equivalente. Esta información se rendirá una vez al año, con los demás estados previstos en la presente, correspondientes a la fecha más cercana después de celebrada dicha junta.
- d) Relación de oficinas operativas, de accionistas con participaciones superiores al 5% y de altos cargos: presidente ,consejeros, directores generales y similares.
- e) Informe de auditoría independiente, o similar, con referencia expresa a la solvencia y a la aplicación de principios contables bancarios internacionales.

Los estados señalados en los apartados b), c) y e) se rendirán anualmente.

De igual modo en la Ley 13/1985, en su artículo 8,1, ya se pone de manifiesto la finalidad básica de la consolidación, al establecer que: “a efectos de control de la cobertura mínima de recursos propios, las entidades de depósito deberán consolidar sus balances y cuentas de resultados con las de otras entidades de depósito u otras entidades financieras que constituyan con ellas una unidad de decisión”.

Se corresponde, por tanto, la finalidad principal de la consolidación, con el control de los recursos propios.

6.3. LOS RECURSOS PROPIOS Y LA CONSOLIDACIÓN EN LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO

En las actuales circunstancias, no parece que carezcan de sentido los esfuerzos de los reguladores a favor de ejercer una efectiva vigilancia de la solvencia de los

bancos. Todo sugiere que se han acabado los años de débil competencia y ganancias fáciles. Los mismos administradores y directivos de las entidades son conscientes de que desarrollan su negocio en un marco de inestabilidad y apreciables riesgos, lo cual les hace saber que han de prestar atención a su capacidad para transferir o diversificar dichos riesgos, constituir provisiones razonables, generar beneficios, y reforzar sus fondos propios, según manifiesta RODRÍGUEZ [1991, pág. 41]⁽⁸⁾.

Una vez más se establece la importancia que tiene la base de capital en una entidad financiera. Y es que no se puede olvidar las especiales características del negocio bancario, que se basa fundamentalmente en la confianza que la clientela deposita en este tipo de intermediarios.

A diferencia de una empresa industrial, donde los recursos propios son un recurso financiero porcentualmente importante, que financia unas inversiones permanentes normalmente cuantiosas, en las instituciones bancarias el núcleo de su financiación son los recursos ajenos y, por tanto, el apalancamiento es mucho mayor, en tanto que la función principal de los recursos es proporcionar seguridad y garantía, protegiendo contra incertidumbres y contra pérdidas futuras al propio banco, a sus clientes y a la sociedad en general, siguiendo a TAJADURA [1991, pág. 53]⁽⁹⁾.

En cuanto a seguridad y garantía, merece comentar que en caso de liquidación de una entidad lo que realmente protegerá a los depositantes y demás prestamistas, será a fin de cuentas la diferencia entre el Activo real y el Pasivo exigible, es decir el Patrimonio neto de la Entidad.

Evidentemente esta situación, caso de existir un Seguro de depósitos, será muy distinta a la hora de establecer quien será el mayor interesado en conocer la solvencia de la entidad, cuantificada a través de los recursos propios. Así, los acreedores

protegidos tendrán muy escasos motivos de conocer los recursos propios de la entidad. No sucederá lo mismo con el ente administrador de la garantía aseguradora, el cual ante la eventualidad de tener que satisfacer indemnizaciones y subrogarse en los derechos de los depositantes protegidos, sí mostrará interés en vigilar el Patrimonio neto de la entidad, así como los riesgos asumidos. En definitiva los recursos propios de la entidad, serán para él su garantía.

Puede darse el caso de la existencia de proveedores cuyos saldos superen la cuantía límite garantizada, de manera que también estarán interesados en la vigilancia de los recursos propios, sin embargo, en la práctica, no ocurre así dada la idea de que las autoridades públicas no dejarán hundirse a las entidades de depósito, máxime si se trata de las de gran tamaño. Objetivo primordial del ente público garantizar la estabilidad del sistema financiero. No se aprecia, que también pueda interesar a los accionistas la vigilancia de los recursos propios.

Se puede decir, que la banca española, gracias a un régimen estricto en sus exigencias por parte del Banco de España, en materia de saneamientos y solvencia, goza de unos niveles muy favorables que sin duda le sirven para afrontar sin grandes dificultades, fundamentalmente a la competencia que cada vez se manifiesta más agresiva en la UE.

En el negocio bancario, la función del capital como financiador de inversiones a largo plazo es secundaria, puesto que estas son relativamente pequeñas, abarcando únicamente un inmovilizado material no excesivamente amplio y un inmovilizado financiero que varía según el tipo de negocios y que, como ejemplo, en el caso de la banca comercial pura es prácticamente nulo.

En el pasado reciente, los ratios de capital frente a activos en muchos bancos de todo el mundo estuvieron disminuyendo, lo que les permitió defender la rentabilidad sobre fondos propios aunque estuviera descendiendo su rentabilidad sobre el volumen de negocio gestionado, es decir, sobre sus activos totales. Sin embargo, el aumento de los riesgos asumidos por los sistemas bancarios impulsó a las autoridades a intervenir dictando nuevas normas de capital.

En el origen del aumento de estos riesgos de negocio se encuentran la sofisticación de la industria de servicios financieros, la progresiva desregulación y liberalización de los sistemas bancarios y la internacionalización de los negocios y productos. Al tiempo que, los ratios de capital presentaban valores muy dispares entre los diversos sistemas bancarios, de forma que sistemas tan poderosos como el japonés presentaban índices de capital mínimos permitiéndoles una intensa expansión. Todo ello precipitó que el Banco Internacional de Pagos, de Basilea, dictara normas sobre capital mínimo aplicable a la industria bancaria de todos los países miembros; y la UE ha seguido pasos similares con una normativa equivalente, según manifiesta TAJADURA [1991, pág. 54]⁽¹⁰⁾.

Concluye el artículo 1.3, del R.D. 1371/1985, de 1 de agosto, haciendo referencia a la debida información de terceros a través de la publicación de los estados financieros consolidados, prevista en el artículo 12 de la Ley 13/1985, que refiere que el Gobierno puede establecer la obligación de que las Entidades de depósito hagan públicos, en la forma y condiciones que reglamentariamente se establezcan los Balances y Cuentas de Resultados consolidados a que se refiere el artículo 8, de la presente Ley, así como la información sobre su estructura patrimonial que juzgue relevante para sus accionistas y depositantes.

Será por la CBE nº 4/1991, a través de su norma quincuagésima, Cuentas Consolidadas Públicas, cuando se establezca la obligación de su publicación, en la forma siguiente: “Esta norma será de aplicación a los grupos consolidables de Entidades de crédito cuya matriz sea una entidad de crédito o entidad financiera considerada consolidable según la normativa sobre recursos propios de las entidades de crédito.

El balance y la cuenta de pérdidas y ganancias que, en su caso, deberán publicar las entidades obligadas a ello, tendrán que ajustarse a los modelos recogidos en el anexo X”.

Como conclusión una de las finalidades de la consolidación de las Entidades bancarias, es reflejar la solvencia y la garantía de los Fondos propios.

SUPERVISIÓN CONSOLIDADA DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO

De la Directiva 2000/12/UE, de 20 de marzo de 2000, de su artículo 52, procedemos a destacar los aspectos más fundamentales:

1. Cualquier entidad de crédito que tenga como filial una entidad de crédito o una entidad financiera o que tenga una participación en entidades de esta índole estará sometida a una supervisión basada en su situación financiera consolidada, en la medida y en las condiciones establecidas en el artículo 54. Dicha supervisión se aplicará como mínimo a los ámbitos contemplados en los apartados 5 y 6.

2. Toda entidad de crédito cuya empresa matriz sea una sociedad financiera de cartera, estará sometida a una supervisión basada en la situación financiera consolidada de la sociedad financiera de cartera, en la medida y en las condiciones establecidas en

el artículo 54. Dicha supervisión se aplicará como mínimo a los ámbitos contemplados en los apartados 5 y 6. La consolidación de la situación financiera de la sociedad financiera de cartera, no implicará en modo alguno que las autoridades competentes estén obligadas a ejercer una función de supervisión sobre la sociedad financiera de cartera, considerada de forma individual.

3. Los Estados miembros o las autoridades competentes responsables de la supervisión consolidada, en aplicación del artículo 53, podrán renunciar en casos individuales a incluir en la consolidación a una Entidad de crédito, a una entidad financiera, o a una empresa de servicios bancarios auxiliares, filiales o participadas:

- Cuando la empresa que haya de incluirse esté situada en un tercer país, en el que existan obstáculos jurídicos para la transmisión de la información necesaria, o
- Cuando la empresa de que se trate no presente un interés significativo, a juicio de las autoridades competentes, con respecto a los objetivos de la supervisión de las Entidades de crédito y, en cualquier caso, cuando el total del balance de la empresa que haya de incluirse sea inferior al más bajo de los dos importes siguientes: 10 millones de euros o el 1% del total del balance de la empresa matriz, o de la empresa que posea la participación. En el supuesto de que varias empresas respondan a los criterios antes mencionados, deberán, no obstante, incluirse en la consolidación siempre que el conjunto formado por tales empresas, presente un interés significativo con respecto al objetivo señalado anteriormente, o

- Cuando a juicio de las autoridades competentes encargadas de la supervisión de forma consolidada, la consolidación de la situación financiera de la empresa que haya de incluirse resulte inadecuada o pueda inducir a error, desde el punto de vista de los objetivos de la supervisión de las Entidades de crédito.

5. La supervisión de la solvencia, y de la adecuación de los Fondos propios a los riesgos de mercado, y el control de grandes riesgos, se realizarán de forma consolidada de conformidad con lo dispuesto en el presente artículo y en los artículos 53 a 56. Los Estados miembros adoptarán las medidas necesarias, en su caso, para la inclusión de las sociedades financieras de cartera en la supervisión consolidada, de acuerdo con el apartado 2.

La observación de los límites fijados en los apartados 1 y 2 del artículo 51⁽¹¹⁾, será objeto de supervisión y control sobre la base de la situación financiera consolidada o subconsolidada, de la entidad de crédito.

6. Las autoridades competentes prescribirán, para la totalidad de las empresas incluidas en el ámbito de la supervisión consolidada a que estarán sujetas las Entidades de crédito en aplicación de los apartados 1 y 2, la existencia de los oportunos procedimientos de control interno para la presentación de información y de datos útiles para el ejercicio de la supervisión de forma consolidada.

7. Sin perjuicio de las disposiciones específicas establecidas en otras Directivas, los Estados miembros podrán no aplicar de forma subconsolidada o individual las reglas enunciadas en el apartado 5, a las entidades de crédito que, como empresas matrices, estén sujetas a supervisión consolidada, o a cualquier filial de la entidad de crédito de que se trate que dependa de su autorización y de su supervisión, y esté

incluida en la supervisión sobre una base consolidada de la Entidad de crédito que sea la empresa matriz. Se admitirá la misma facultad eximente cuando la empresa matriz sea una sociedad financiera de cartera, con domicilio social en el mismo Estado miembro que la Entidad de crédito, siempre que esté sometida a la misma supervisión que la ejercida sobre las Entidades de crédito, y en particular a las reglas enunciadas en el apartado 5.

En los dos supuestos contemplados en el párrafo primero, se deberán tomar medidas para garantizar un reparto adecuado del capital dentro del grupo bancario.

Si las autoridades competentes aplican estas normas de forma individual, podrán hacer uso, para el cálculo de los fondos propios, de la disposición prevista en el último párrafo del apartado 2 del artículo 34.

8. En el supuesto de que una Entidad de crédito, filial de una empresa matriz que sea una Entidad de crédito, haya sido autorizada y esté situada en otro Estado miembro, las autoridades competentes que hayan concedido dicha autorización aplicarán a dicha Entidad las reglas enunciadas en el apartado 5, de forma individual o, en su caso, subconsolidada.

9. No obstante, lo dispuesto en el apartado 8, las autoridades competentes responsables de la autorización de la filial de una empresa matriz que sea una Entidad de crédito, podrán delegar su responsabilidad de supervisión, mediante acuerdo bilateral, en las autoridades competentes que hayan autorizado y supervisen a la empresa matriz, con el fin de que éstas se ocupen de la vigilancia de la filial con arreglo a las disposiciones de la presente Directiva. Se deberá mantener informada a la Comisión de la existencia y del contenido de tales acuerdos. Ésta transmitirá dicha

información a las autoridades competentes de los demás Estados miembros y al Comité Consultivo Bancario.

10. Los Estados miembros preverán que sus autoridades competentes encargadas de ejercer la supervisión de forma consolidada, puedan pedir a las filiales de una Entidad de crédito o de una sociedad financiera de cartera, que no estén incluidas en el ámbito de la supervisión consolidada la información mencionada en el artículo 55. En este caso, se aplicarán los procedimientos de transmisión y verificación previstos por el citado artículo.

Del artículo 53, destacamos el punto 5: “Cuando en los Estados miembros, exista más de una autoridad competente para llevar a cabo la supervisión cautelar de las Entidades de crédito, y de las entidades financieras, los Estados miembros tomarán las medidas necesarias a fin de organizar la coordinación entre dichas autoridades”.

El artículo 55, punto 1 establece: “Hasta una posterior coordinación de los métodos de consolidación, los Estados miembros preverán que, cuando la empresa matriz de una o de varias Entidades de crédito sea una sociedad mixta de cartera, las autoridades competentes responsables de la autorización y de la supervisión de dichas Entidades de crédito, exijan a la sociedad mixta de cartera y a sus filiales, dirigiéndose directamente a aquellas o por mediación de las Entidades de crédito filiales, la comunicación de toda información pertinente para ejercer la supervisión sobre las entidades de crédito filiales”.

CONSIDERACIONES DE LA DIRECTIVA 2000/12/UE

La Directiva 2000/12/UE, de 20 de marzo de 2000, establece una serie de consideraciones importantes, que seguidamente resumimos.

- Que el establecimiento de un coeficiente de solvencia adecuado desempeña un papel fundamental en la supervisión de las entidades de crédito.
- Que un coeficiente en el cual se ponderen los activos y las cuentas de orden en función de su grado de riesgo de crédito es una medida de solvencia particularmente útil.
- Que el establecimiento de normas comunes de fondos propios con respecto a los activos y a las cuentas de orden sujetos a riesgos es, por lo tanto, uno de los aspectos esenciales de la armonización necesaria para alcanzar el reconocimiento mutuo de las técnicas de control y, por ello, de la plena realización del mercado interior en el sector bancario.
- Que, en un mercado bancario común, las entidades están destinadas a entrar en competencia directa y que la adopción de normas comunes en forma de un coeficiente mínimo de solvencia tendrá por consecuencia la prevención de distorsiones de competencia y el fortalecimiento del sistema bancario de la Unión.
- Que el coeficiente mínimo previsto en la presente Directiva refuerza el nivel de fondos propios de las entidades de crédito en la Unión, que se adopta el porcentaje del 8%.

- Que la medición y registro de los riesgos de tipos de interés y de cambio, así como los demás riesgos de mercado, tienen asimismo gran importancia para el control de las entidades de crédito.
- Que la técnica contable precisa que deberá utilizarse para calcular el coeficiente de solvencia deberá tener en cuenta las disposiciones de la Directiva 86/635 UE, del Consejo, de 8 de diciembre de 1986, relativa a las cuentas anuales y a las cuentas consolidadas de los bancos y otras entidades financieras, que incluye determinadas adaptaciones de las disposiciones de la Directiva 83/349 UE, relativa a las cuentas consolidadas, modificada por el Acta de adhesión de España y Portugal. Que a la espera de la transposición de las disposiciones de dichas Directivas a los Derechos internos de los Estados miembros, se deja a la discreción de los Estados miembros la utilización de una técnica contable determinada para calcular el coeficiente de solvencia.

Que a determinados intervalos puede ser necesaria la modificación técnica de las normas contenidas en la presente Directiva para responder a la evolución del Sector bancario.

Al igual que adopta una serie de consideraciones, que acabamos de tratar, manifiesta que, las mismas, se aplicarán a las Entidades de crédito, tal como las define la Directiva 2000/12//UE₍₁₂₎. Es decir, empresas cuya actividad consista en recibir del público depósitos u otros fondos reembolsables y en conceder créditos por cuenta propia. A los efectos de la supervisión sobre una base consolidada, se considerará entidad de crédito, cualquier entidad de crédito de las referidas anteriormente y

cualquier empresa que responda a la definición dada para entidad de crédito, y haya sido autorizada en un tercer país.

A los efectos de la supervisión y del control de grandes riesgos, se considerarán entidades de crédito, las entidades definidas anteriormente, incluidas las sucursales de dichas entidades en países terceros. Y todas las empresas privadas o públicas que respondan a la definición dada y hayan sido autorizadas en un país tercero

Continúa la Directiva, 2000/12/UE definiendo conceptos, que por su trascendencia y extensión desarrollamos en nuestra bibliografía⁽¹³⁾.

6.4. COEFICIENTE DE SOLVENCIA. PRINCIPIOS GENERALES

Estos principios generales, los vamos a tratar en seis apartados.

1. El Coeficiente de Solvencia contemplado en los puntos que tratamos, expresa la proporción existente entre los fondos propios, definidos en el artículo 41, y los activos y cuentas de orden con riesgo ponderado, con arreglo al artículo 42, ambos de la Directiva 2000/12/UE.

2. El coeficiente de solvencia de entidades de crédito que no sean matrices con arreglo al artículo 1, de la Directiva 83/349/UE, ni filiales de dichas empresas, se calculará de forma individual.

Dice el artículo 1: que los Estados miembros impondrán a toda empresa sometida a su Derecho nacional la obligación de formular cuentas consolidadas e informe de gestión consolidado cuando dicha empresa matriz:

a) Tenga la mayoría de los derechos de voto que puedan corresponder a los accionistas o socios de otra empresa (empresa filial).

b) Posea el derecho de designar o de revocar la mayoría de los miembros del órgano de administración, de dirección o de vigilancia de otra empresa filial y, al mismo tiempo, sea accionista o socio de la misma.

c) Tenga el derecho de ejercer influencia dominante sobre otra empresa filial de la que sea accionista o socio, en virtud de contrato otorgado con ella o mediante una cláusula de los estatutos de esta última, cuando el Derecho del que dependa la filial permita su sometimiento a tales contratos o cláusulas estatutarias; los Estados miembros podrán dispensar la condición de que la empresa matriz sea accionista o socio de la filial. Aquellos Estados miembros cuyo Derecho no contemple contratos o cláusulas estatutarias de este tipo, no estarán obligados a aplicar esta disposición.

d) Sea accionista o socio de otra empresa .

aa) La mayoría de los miembros del órgano de administración, de dirección o de vigilancia de esta última(empresa filial), en funciones tanto durante el ejercicio como en el anterior y hasta la formulación de las cuentas consolidadas, hayan sido nombrados como consecuencia únicamente del ejercicio de sus derechos de voto.

bb) Que ella sola controle, en virtud de acuerdo concluido con otros accionistas o socios de dicha empresa, filial, la mayoría de los derechos de voto de los accionistas o socios de la misma. Los Estados miembros podrán dictar disposiciones más detalladas en relación con la forma y contenido de este acuerdo.

Los Estados miembros impondrán al menos la regulación prevista en el punto bb).

Podrán asimismo subordinar la aplicación del punto aa) al hecho de que el porcentaje de la participación sea igual o superior al 20% de los derechos de voto de los accionistas o socios.

No obstante, el mencionado punto aa) no será de aplicación cuando otra empresa disponga, con respecto a dicha filial, de los derechos previstos en los puntos a), b) o c) anteriores.

Además de los casos indicados en el párrafo primero, y hasta una coordinación posterior, los Estados miembros podrán imponer a toda empresa sometida a su Derecho nacional, el establecimiento de cuentas consolidadas e informe de gestión consolidado, cuando esta empresa matriz posea una participación, en el sentido del artículo 17, de la Directiva 78/660/UE⁽¹⁴⁾, en otra, empresa filial, y ejerza, de forma efectiva, sobre esta última influencia dominante, o ella misma y la empresa filial se encuentren situadas bajo su dirección única.

3. El Coeficiente de Solvencia de Entidades de crédito que sean empresas matrices, se calculará sobre una base consolidada con arreglo a los métodos definidos en la Directiva 2000/12/UE y en la Directiva 86/635/UE, relativa a las cuentas anuales y a las cuentas consolidadas de los bancos y otras entidades financieras.

4. Las autoridades competentes responsables de la autorización y de la supervisión de la empresa matriz que sea una entidad de crédito podrán exigir también el cálculo de un coeficiente subconsolidado o no consolidado de aquella, así como de cualquier filial suya que dependa de la autorización y de la supervisión de esas autoridades. Si no se efectúa dicho control de la estructura adecuada del capital dentro del grupo bancario, deberán adoptarse otras

medidas para garantizar dicho objetivo.

5. Sin perjuicio del cumplimiento por parte de las entidades de crédito de las disposiciones de los apartados 2, 3 y 4 y de los apartados 8 y 9 del artículo 52, supervisión sobre una base consolidada, las autoridades competentes velarán por que los coeficientes sean calculados como mínimo dos veces al año, bien por la propia entidad de crédito, que comunicará a las autoridades competentes los resultados obtenidos así como todos los elementos de cálculo necesarios o bien por las autoridades competentes a partir de los datos suministrados por las entidades de crédito.

6. La valoración de los activos y de las cuentas de orden se efectuará de conformidad con lo dispuesto en la Directiva 86/635/UE .

6.4.1. Fondos Propios. Principios generales

Cada vez que un estado miembro en aplicación de la legislación comunitaria relativa a la vigilancia que deba ejercerse sobre las actividades de crédito, adopte una disposición legal, reglamentaria o administrativa que utilice el término o haga referencia al concepto de “fondos propios”, lo hará de forma que dicho término concuerde con la definición adoptada por la Directiva, 2000/12/UE.

Los estados miembros, deberán contemplar el logro de una mayor convergencia con vistas a una definición común de los fondos propios en la Unión.

I. NUMERADOR. Los fondos propios consolidados lo componen el numerador, en el cálculo del coeficiente de solvencia, según establece la Directiva 2000/12/UE, en su artículo 41.

Fondos Propios Consolidados de un Grupo de Entidades de Crédito (NUMERADOR)

Veamos en una situación consolidada lo que establece la Directiva 2000/12/UE, respecto a los Fondos propios en las Entidades de Crédito.

Consideramos por su importancia, algunas consideraciones que seguidamente tratamos.

Dado que en un mercado común bancario, las Entidades de crédito se encuentran en una situación de competencia directa entre sí y que, por consiguiente, las definiciones y las normas aplicables a los Fondos propios deberán ser equivalentes. Que, para ello, los criterios empleados para determinar la composición de los Fondos propios no deben quedar únicamente en la apreciación de los Estados miembros. Que la adopción de normas de base comunes será altamente beneficiosa para la Unión, al evitar distorsiones de la competencia y al fortalecer simultáneamente el sistema bancario de la Unión.

Contiene un máximo de elementos y cantidades limitativas, dejándose al poder discrecional de los Estados miembros la utilización de la totalidad o de una parte de dichos elementos y la fijación de límites inferiores a dichas cantidades limitativas.

Precisa, los criterios a que deben ajustarse ciertos elementos de los Fondos propios, dejando a los Estados miembros la libertad de aplicar disposiciones más estrictas.

Debido al carácter especial de los fondos para riesgos bancarios generales, se ha acordado incluir provisionalmente dicho elemento en los Fondos propios sin limitaciones, que no obstante, deberá adoptarse una decisión sobre su tratamiento

definitivo lo antes posible después de la entrada en vigor de las medidas de aplicación de la Directiva, además de que dicha decisión deberá tener en cuenta los resultados de los debates celebrados a una escala internacional más amplia.

En una primera etapa, las normas de base comunes se definen de un modo muy general a fin de cubrir la totalidad de los elementos constitutivos de los Fondos propios en los diferentes Estados miembros.

Establece, por un lado los elementos que constituyen los Fondos propios de base, y por otro los elementos que constituyen los Fondos propios complementarios.

Para evitar distorsiones de competencia, las entidades públicas de crédito no deben incluir en el cálculo de sus Fondos propios las garantías que les concedan los Estados miembros o las autoridades locales.

Cuando por razones de vigilancia, sea necesario determinar la importancia de los Fondos propios consolidados de un grupo de entidades de crédito, el cálculo se efectuará de conformidad con lo dispuesto en la Directiva 2000/12/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de marzo del 2000, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio. Dicha Directiva deja a los Estados miembros un margen de interpretación en cuanto a los detalles técnicos de su aplicación, del que conviene hacer uso respetando el espíritu de la Directiva que estamos tratando.

La técnica contable concreta para el cálculo de los Fondos propios deberá tener en cuenta lo dispuesto en la Directiva 86/635/UE del Consejo, de 8 de diciembre de 1986, relativa a las cuentas anuales, y a las cuentas consolidadas de los bancos y otras entidades financieras, que incluye determinadas adaptaciones de las disposiciones de la Directiva 83/349/UE del Consejo basada, en la letra g), del apartado 3, del artículo 54, del Tratado, relativa a las cuentas consolidadas, modificada por el Acta de adhesión

de España y Portugal, que a la espera de la transposición de dichas Directivas al derecho interno de los Estados miembros, se deja en libertad a los Estados miembros para escoger la técnica contable con arreglo a la cual se habrá de efectuar el cálculo de los Fondos propios.

La presente Directiva, 2000/12/UE, se enmarca en el esfuerzo internacional iniciado, a mayor escala, para conseguir una aproximación de las normativas en vigor en los principales países en materia de adecuación de los fondos propios.

La Comisión redactará un informe y examinará periódicamente la Directiva, que estamos tratando, con objeto de reforzar sus disposiciones, de modo que se logre una mayor convergencia en la definición común de los Fondos propios, y que tal convergencia permitirá mejorar la adecuación de los fondos propios de las entidades de crédito de la Comunidad.

Probablemente, será necesario introducir en la misma, determinadas modificaciones técnicas y terminológicas, con el fin de tener en cuenta la rápida evolución de los mercados financieros que, en espera de que la Comisión le presente una propuesta que tome en cuenta las características específicas del sector de la banca y que permita establecer un procedimiento mejor adaptado para la ejecución de la presente, el Consejo se reserva la posibilidad de adoptar las correspondientes medidas.

Como hemos leído con anterioridad, el cálculo de los Fondos propios en base consolidada, deberá efectuarse según lo establecido en la Directiva 2000/12/UE. Antes de establecer su cálculo, destacaremos algunas afirmaciones:

El objetivo final es garantizar que la vigilancia global de una entidad de crédito que ejerce en varios Estados miembros sea ejercida por las autoridades competentes

del Estado miembro en el que dicha entidad tenga su domicilio social, previa consulta, en su caso, a las autoridades competentes de los demás Estados miembros de que se trate, con objeto de evitar distorsiones de competencia entre estas Entidades de crédito y las Entidades de crédito nacionales del país de acogida, que, a tal fin, los controles y las prácticas de vigilancia aplicables a las Entidades de crédito que operen en la Unión deben guardar cumplida semejanza de un Estado miembro al otro.

Esta Directiva contempla únicamente los casos en que una Entidad de crédito o una entidad financiera sea propiedad, en todo o en parte, de otra Entidad de crédito.

En tanto no se establezca una coordinación de las cuentas consolidadas y de las informaciones periódicas relativas a la vigilancia, no es posible ejercer una vigilancia basada en la situación consolidada que resulte coherente en todos los Estados miembros. La presente Directiva supone una primera etapa destinada a establecer el principio de vigilancia basada en la situación consolidada y a eliminar los obstáculos que hasta ahora han impedido que los Estados miembros apliquen dicho principio unilateralmente para las transacciones en toda la Unión.

En tanto no se establezca una coordinación ulterior, el proceso de consolidación será por los Estados miembros con arreglo a sus respectivos procedimientos nacionales.

Las entidades financieras, a pesar de la definición que hace de ellas la Directiva 2000/12/UE⁽¹⁵⁾, han de quedar incluidas en el procedimiento de consolidación para garantizar una consolidación completa de todas las actividades de crédito realizadas en el seno del grupo.

Concluimos señalando, como lo hace la Directiva 2000/12/UE, por su significado lo siguiente:

- La vigilancia basada en la situación consolidada será ejercida por las autoridades competentes del país donde esté el domicilio de la entidad de crédito que posea la participación. En tanto no se establezca una coordinación posterior, y salvo disposición en contrario de la presente, se llevará a cabo de acuerdo con los procedimientos aplicables en dicho país.
- Dicha vigilancia se ejercerá por lo menos una vez al año y no afectará a la vigilancia basada en la situación no consolidada ni a la que ejerzan las autoridades competentes de los Estados miembros.

Continuando con el desarrollo del cálculo de los Fondos propios, según la Directiva 2000/12/UE, leemos en su artículo 37:

1. Cuando haya de efectuarse el cálculo sobre una base consolidada, se tendrán en cuenta los importes consolidados de los elementos enunciados en el apartado 2, del artículo 34 (Fondos propios no consolidados), de acuerdo con las normas establecidas en los artículos 52 a 56. Además, podrán asimilarse a las reservas consolidadas, para el cálculo de los fondos propios, los siguientes elementos, siempre y cuando sean acreedores:

- Los Intereses Minoritarios, de acuerdo con el artículo 21 de la Directiva 83/349/UE, en caso de que se utilice el método de Integración Global.
- La Diferencia de Primera consolidación, de acuerdo con los artículos 19, 30 y 31 de la Directiva 83/349/UE.
- Las Diferencias de conversión incluidas en las reservas consolidadas, de acuerdo con el apartado 6, del artículo 39, de la Directiva 86/635/UE.

- La Diferencia resultante de la inscripción de determinadas participaciones según el método que se describe en el artículo 33 de la Directiva 83/349/UE.

2. Cuando los elementos que anteceden sean deudores, habrán de deducirse en el cálculo de los Fondos Propios Consolidados.

Veamos, a continuación que elementos componen el apartado 2. del artículo 34 de la Directiva 2000/12//UE, es decir, los elementos que componen los Fondos propios.

1) El Capital, en el sentido del artículo 22 de la Directiva 86/635/UE, en la medida en que se haya desembolsado, más la cuenta de las primas de emisión, pero excluyendo las acciones preferentes acumulativas.

Dice el artículo 22 al respecto: Pasivo. Partida 9 Capital suscrito. Esta partida contendrá cualquiera que sea su denominación precisa en el caso específico, todas las cantidades que deban considerarse, en función de la forma jurídica de la entidad en cuestión, como participaciones suscritas por los socios u otros inversores en su capital propio de acuerdo con la legislación nacional.

2) Las Reservas, en el sentido del artículo 23 de la Directiva 86/635/UE: Pasivo. Partida 11 Reservas. Esta partida contendrá todos los tipos de reservas previstos en el artículo 9, de la Directiva 78/660/UE en la Partida A. IV del pasivo, tal y como se definen en la misma.

IV. Reservas:

1. Reserva legal en la medida en que la legislación nacional imponga la constitución de tal reserva.

2. Reserva para acciones propias o participaciones propias, en la medida en que la legislación nacional imponga la constitución de tal reserva, sin perjuicio de la letra b) del apartado 1, del artículo 22, de la Directiva 77/91/UE, respecto a la II Directiva 13/12/76: Si estas acciones se contabilizasen en el activo del balance, se establecerá en el pasivo una reserva indispensable de igual importe.

3. Reservas estatutarias.

4. Otras reservas.

Los Estados miembros podrán fijar, además, otros tipos de reservas si fuesen necesarias para las entidades de crédito que tengan una forma jurídica no contemplada en la Directiva 78/660/UE.

Y los resultados transferidos mediante asignación del resultado final. Los Estados miembros no podrán autorizar que se tomen en cuenta los beneficios intermediarios antes de que se haya tomado una decisión formal, salvo si dichos beneficios han sido verificados por responsables del control de las cuentas y se pruebe, a satisfacción de las autoridades competentes, que su importe se ha evaluado de acuerdo con los principios enunciados en la Directiva 86/635/UE y está libre de toda carga previsible y de previsión de dividendos.

3) Los Fondos para Riesgos Bancarios Generales, se definen en artículo 38 de la Directriz 86/635/UE.

Hasta tanto tenga lugar una coordinación posterior, los Estados miembros que hayan hecho uso de la facultad prevista en el artículo 37⁽¹⁶⁾, deberán permitir al igual que los Estados miembros que no hayan hecho uso de dicha facultad, podrán crear una partida denominada Fondo para riesgos bancarios generales, en el pasivo del balance. Dicha partida integrará los importes que la entidad de crédito decida asignar a la

cobertura de tales riesgos, cuando motivos de prudencia lo exijan, habida cuenta de los riesgos particulares inherentes a las operaciones bancarias.

El saldo de las dotaciones al Fondo para riesgos bancarios generales, deberá reflejar se de forma diferenciada en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

4) Las Reservas de Revaluación, en el sentido del artículo 33 de la Directiva 78/660/UE, del Consejo, de 25 de julio de 1978, basada en la letra g) del apartado 3, del artículo 54, del Tratado y relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad, modificada en último lugar por la Directiva 84/569/UE.

Veamos lo que establece el artículo 33, al respecto:

1. Con excepción al artículo 32₍₁₇₎, y hasta que se lleve a cabo una coordinación posterior, los Estados miembros podrán declarar a la Comisión que se reservan la facultad de autorizar o imponer para todas las sociedades o ciertas categorías de ellas:

a) La valoración sobre la base del valor de reposición en las inmovilizaciones materiales cuya utilización tenga un límite temporal, así como en las existencias.

b) La valoración de las partidas que figuran en las cuentas anuales, incluidos los capitales propios, sobre la base de otros métodos distintos a los previstos en a) y destinados a considerar la inflación.

c) La revalorización de las inmovilizaciones materiales y de las inmovilizaciones financieras.

Cuando legislaciones nacionales prevean los criterios de valoración mencionados en a), b) y c), deberán determinar su contenido, sus límites y las modalidades de su aplicación.

El hecho de aplicarse uno de estos criterios deberá expresarse en la memoria, indicando la forma de calcular los valores, y consignando las partidas afectadas del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias.

2. a) En el caso de aplicación del párrafo 1, el importe de las diferencias entre la valoración efectuada con el criterio empleado y la valoración que resulte según la regla general del artículo 32, se inscribirá en el pasivo en la partida Reserva de revalorización. El tratamiento fiscal de esta partida se explicará, bien en el balance, bien en la memoria.

Para la aplicación del último apartado del párrafo 1, las sociedades publicarán en la memoria, cuando se haya modificado la reserva durante el ejercicio, un cuadro con el siguiente contenido:

- Importe de la reserva de revalorización al principio del ejercicio.
- Revalorizaciones transferidas a la reserva de revalorización durante el ejercicio.
- Importes transformados en capital de la reserva de revalorización o cargados a ésta por cualquier otro concepto durante el ejercicio, con indicación de la naturaleza de tales cargos .
- Importe de la reserva de revalorización al final del ejercicio.

b) La reserva de revalorización podrá convertirse en capital, total o parcialmente, en cualquier momento.

c) La reserva de revalorización deberá eliminarse en la medida en que los importes afectados a ella no sean necesarios para la aplicación del criterio de valoración utilizado y la realización de sus objetivos.

Los Estados miembros podrán prever reglas que regulen la utilización de la reserva de revalorización, a condición de que los importes que se contabilicen en la cuenta de pérdidas y ganancias procedentes de dicha reserva ,correspondan a gastos cargados en la expresada cuenta, o representen plusvalías efectivamente realizadas. Estas operaciones se registrarán separadamente en la cuenta de pérdidas y ganancias. La reserva de revalorización no podrá distribuirse directa o indirectamente, excepto en lo que corresponda a plusvalías realizadas.

d) Salvo en los casos previstos en las letras b) y c), la reserva de revalorización no podrá eliminarse.

3. Las correcciones valorativas se calcularán cada año sobre la base del valor considerado para el ejercicio de que se trate. Sin embargo, como excepción a los artículos 4 y 22, los Estados miembros podrán autorizar o exigir que únicamente el importe de las correcciones valorativas que resulten por aplicación de la regla general prevista en el artículo 32, sea el que figure en las partidas pertinentes de los esquemas de los artículos 23 a 26, y que la diferencia que resulte por aplicación del criterio de valoración adoptado de conformidad con el presente artículo, figure por separado en los esquemas. Además se aplicarán por analogía los artículos 34 a 42.

4. En el caso de aplicación del párrafo 1 se mencionarán separadamente, ya sea en el balance, ya sea en la memoria, para cada una de las partidas del balance previstas en los esquemas de los artículos 9 y 10, salvo las existencias:

a) o bien el importe de la valoración efectuada conforme a la regla general prevista en el artículo 32 y el importe acumulado de las correcciones valorativas, tal y como se presentan en la fecha de cierre del balance.

b) o bien el importe, en la misma fecha, de la diferencia entre la valoración efectuada conforme al presente artículo y la que resulte por aplicación del artículo 32 y, en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas complementarias.

5. Sin perjuicio del artículo 52, el Consejo, a propuesta de la Comisión, procederá en un plazo de siete años, a partir de la notificación de la presente Directriz, al examen y, en su caso, a la modificación de este artículo en función de la evolución económica y monetaria de la Unión.

5) Los Ajustes de Valoración, en el sentido del Apartado 2, del artículo 37, de la Directiva 86/635/UE.

En espera de una coordinación posterior, los Estados miembros podrán permitir que:

1. Los créditos sobre las entidades de crédito y sobre la clientela, partidas 3 y 4 del activo, así como las obligaciones, acciones y demás títulos de renta variable incluidos en las partidas 5 y 6 del activo que no constituyen inmovilizaciones financieras, tal y como se definen en el apartado 2, del artículo 35⁽¹⁸⁾, y que no estén incluidos en la cartera comercial, se incluyan por un valor inferior del que resulte de la aplicación del apartado 1, del artículo 39, de la Directiva 78/660/UE, cuando motivos de prudencia lo exijan, habida cuenta de los riesgos particulares inherentes a las operaciones bancarias. La diferencia entre estos dos valores no podrán exceder del 4 por ciento del importe total de dichos activos después de haber aplicado el artículo 39 apartado 1.

El Apartado 2, establece lo siguiente: Se aplicará la definición del precio de adquisición o del coste de producción que figura en el artículo 35, párrafos 2 y 3. Los

párrafos dicen: Párrafo 2. El precio de adquisición se obtendrá añadiendo al precio de compra los gastos accesorios; párrafo 3, apartado a) El coste de producción se obtendrá añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles los costes directamente imputables al producto considerado, apartado b) podrá añadirse también una fracción razonable de los costes indirectamente imputables al producto considerado, en la medida en que dichos costes se refieran al período de fabricación.

Los Estados miembros podrán también aplicar el artículo 35, párrafo 4, de esta manera, se permitirá la inclusión en el coste de producción de los intereses de préstamos destinados a financiar la fabricación de inmobilizaciones, en la medida en que dichos intereses se refieran al período de fabricación. En este caso, su inscripción en el activo deberá señalarse en la memoria.

Los gastos de distribución no se incorporarán al coste de la producción.

2. Se mantenga la valoración al valor inferior obtenido por aplicación de la letra a) hasta el momento en que la Entidad de crédito decida ajustarlo.

3. No sean aplicables ni el apartado 1 del artículo 36, que dice: “cuando los títulos negociables que no tengan carácter de inmobilizaciones financieras se incluyan en el balance por un valor de adquisición, las Entidades de crédito indicarán en la memoria la diferencia entre dicho valor y el valor de mercado cuando éste sea superior en la fecha de cierre del balance”.

Ni el apartado 2, del artículo 40, de la Directiva 78/660/UE, cuando hayan recurrido a la posibilidad prevista en el punto 1. que establece: “cuando la valoración que figure en el balance a consecuencia de los métodos indicados en el párrafo 1, Sobre la base de precios medios ponderados, aplicando los métodos FIFO o LIFO, o

cualquier otro análogo, difiera por cuantía importante en la fecha de cierre del ejercicio, de la que resulte tomando el último precio conocido del mercado antes de la fecha indicada, el importe de la diferencia correspondiente se indicará globalmente, por categorías, en la memoria” .

6) Los demás Elementos, a efectos del artículo 35, los componen, los aspectos que seguidamente se tratan.

El concepto de Fondos propios utilizado por un Estado miembro podrá incluir otros elementos siempre y cuando se trate de elementos que, independientemente de su denominación jurídica o contable, presenten unas características muy concretas:

- Que puedan ser libremente utilizados por la Entidad de crédito para cubrir los riesgos inherentes al ejercicio de la actividad bancaria, cuando aún no se hayan determinado las pérdidas o minusvalías.
- Que su existencia esté reflejada en la contabilidad interna.
- Que su cuantía esté fijada por la dirección de la Entidad de crédito, verificada por auditores independientes, comunicada a las autoridades competentes y sometida al control de las mismas.

También podrán ser aceptados como otros elementos los títulos de duración indeterminada y los demás instrumentos similares que cumplan ciertos requisitos, como:

- Que no puedan ser reembolsados a petición del portador o sin el acuerdo previo de la autoridad competente.
- Que el contrato de emisión deba conceder a la entidad de crédito la posibilidad de diferir el pago de los intereses de la deuda.

- Que los créditos del acreedor contra la Entidad de crédito deban estar subordinados en su totalidad a los de todos los acreedores no subordinados.
- Que los documentos que regulen la emisión de los títulos deban establecer que la deuda y los intereses no pagados puedan absorber pérdidas, dejando a la entidad de crédito la posibilidad de seguir operando.
- Que únicamente se tengan en cuenta los importes efectivamente pagados.

Podrán ser aceptadas a modo de complemento, las acciones preferenciales acumulativas que no sean las definidas en el punto 8, del apartado 2, del artículo 34.

7) Los Compromisos de los miembros de entidades de crédito constituidas en forma de sociedades cooperativas, y los compromisos solidarios de los prestatarios de determinadas entidades organizadas en forma de fondos mencionados en el apartado 1, del artículo 36.

Los compromisos de los miembros de entidades de crédito constituidas en forma de sociedades cooperativas a los que se refiere el punto 7, del apartado 2, del artículo 34, comprenderán el capital no reclamado de dichas sociedades, así como los compromisos legales de los miembros de tales sociedades cooperativas a efectuar pagos suplementarios no reembolsables en caso de que la Entidad de crédito sufra pérdidas, en cuyo caso, los pagos deberán poder ser exigibles inmediatamente.

En el caso de Entidades de crédito organizadas en forma de fondos, se asimilarán a los elementos precedentes los compromisos solidarios de los prestatarios.

El conjunto de estos elementos podrá incluirse en los Fondos propios, siempre que se computen, de conformidad con la legislación nacional, entre los Fondos propios de las entidades de dicha categoría.

8) Las Acciones Preferenciales Cumulativas a plazo Fijo y los Préstamos Subordinados, mencionados en el apartado 3, del artículo 36, que dice: “ Los Estados miembros o las autoridades competentes podrán incluir en los Fondos propios las acciones preferenciales cumulativas a plazo fijo contempladas en el punto 8, del apartado 2, del artículo 34, así como los préstamos subordinados contemplados en la misma disposición, cuando existan acuerdos vinculantes con arreglo a los cuales, en caso de quiebra o de liquidación de la Entidad de crédito, tales préstamos ocupen un rango inferior a los créditos de todos los demás acreedores y no se reembolsen hasta que se hayan pagado todas las demás deudas vigentes en ese momento”.

Los créditos subordinados también deberán cumplir ciertos requisitos:

- Que únicamente se tengan en cuenta los fondos efectivamente desembolsados .
- Que dichos fondos deben tener un vencimiento inicial de al menos 5 años, tras dicho período podrán ser objeto de reembolso, si no hubiese sido fijada la fecha de vencimiento de la deuda, sólo serán reembolsables con un preaviso de 5 años, salvo en el caso de que hayan dejado de considerarse Fondos propios o si se exigiere formalmente la autorización previa de las autoridades competentes para su reembolso anticipado. Las autoridades competentes podrán autorizar el reembolso anticipado de tales fondos, siempre que tal solicitud proceda del emisor y la solvencia de la entidad de crédito no se vea afectada por ello.

- La cuantía hasta la cual puedan considerarse Fondos propios sea objeto de una reducción gradual durante al menos los cinco años anteriores a la fecha de vencimiento.
- Que el contrato de préstamo no incluya cláusulas que estipulen que, en determinadas circunstancias distintas de la liquidación de la Entidad de crédito, la deuda deberá reembolsarse antes de la fecha de vencimiento acordada.

Se deducirán los elementos siguientes, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 38:

9) Las acciones propias en poder de la Entidad de crédito, a su valor contable.

10) Los activos inmateriales, en el sentido del artículo 4. punto 9 de la Directiva 86/635/UE, que dice: Activos inmateriales contemplados en las partidas B y C1 del artículo 9 de la Directiva 78/660/UE, de los que :

- “Gastos de constitución”, con arreglo a la legislación nacional y siempre que ésta autorice su anotación en el activo, salvo cuando dicha legislación nacional disponga que figuren en la memoria.
- “Fondo de Comercio”, cuando se haya adquirido a título oneroso, salvo cuando la legislación nacional disponga que figure en la memoria.

11) Los resultados negativos de cierta importancia del ejercicio en curso.

12) Las participaciones en otras Entidades de crédito o con instituciones superiores al 10% del capital de las mismas, así como los créditos subordinados y los instrumentos contemplados en el artículo 35, que la Entidad de crédito o la institución

financiera posea contra otras entidades de crédito o instituciones financieras en las que su participación sea superior al 10% del capital.

Cuando una entidad de crédito tenga temporalmente acciones de otra entidad de crédito o de una institución financiera, en el marco de una operación de asistencia financiera destinada a sanear y a salvar a esta última, la autoridad competente podrá permitir excepciones a esta disposición.

13) Las participaciones en otras entidades de crédito y en instituciones financieras inferiores o iguales al 10% del capital de estas últimas, así como los créditos subordinados y los instrumentos contemplados en el artículo 35, que la Entidad de crédito posea contra Entidades de crédito o instituciones financieras distintas de las contempladas en el punto anterior, por una cantidad equivalente al total de dichas participaciones, créditos subordinados e instrumentos superior al 10% de los Fondos propios de la Entidad de crédito calculados antes de deducir los elementos del punto 12 y del presente punto.

Lo dispuesto en el artículo 38, a que hacíamos referencia anteriormente, se refiere a las deducciones y límites que había que aplicar a los distintos elementos, a la hora de calcular los Fondos propios y son las siguientes:

1. Los elementos contemplados en los puntos 4 a 8 del apartado 2 del artículo 34, estarán sujetos a las limitaciones siguientes:

a) el total de los elementos de los puntos 4 a 8 se limitará a un máximo equivalente al 100% de los elementos de los puntos 1 más 2 y 3 menos los elementos de los puntos 9, 10 y 11.

b) el total de los elementos de los puntos 7 y 8 se limitará a un máximo equivalente al 50% de los elementos de los puntos 1 más 2 y 3 menos los elementos de los puntos 9, 10 y 11.

c) el total de los elementos de los puntos 12 y 13 se deducirá del total de los elementos.

2. Las autoridades competentes podrán autorizar provisionalmente y en circunstancias excepcionales, a las Entidades de crédito a rebasar el umbral establecido en apartado 1 anterior, Directiva 2000/12/UE

Deberá demostrarse a satisfacción de las autoridades competentes el cumplimiento de lo dispuesto en los apartados 2, 3 y 4 del artículo 34 y en los artículos de 35 a 38 de la Directiva que venimos tratando.

Continúa en su apartado 3, el artículo 34, sobre Fondos propios, manifestando lo siguiente: El concepto de Fondos propios definido en los puntos 1 al 8 del apartado 2 incluirá un máximo de elementos y de cantidades. La utilización de dichos elementos o el establecimiento de límites inferiores, así como la deducción de otros elementos distintos de los enumerados en los puntos 9, a 13, del apartado 2, se dejarán a la discreción de los Estados miembros. No obstante, estos deberán contemplar el logro de una mayor convergencia con vistas a una definición común de los Fondos propios.

El apartado 4, dice: Los elementos enumerados en los puntos 1 a 5 del apartado 2, deberán poder ser utilizados inmediatamente y sin restricción por las entidades de crédito para la cobertura de riesgos o de pérdidas en cuanto se produzcan éstas. Su cuantía deberá estar libre de todo impuesto previsible en el momento en que se calcule, o convenientemente ajustada en la medida en que tales impuestos reduzcan la cuantía

hasta la cual dichos elementos puedan ser aplicados a la cobertura de riesgos o pérdidas.

Partidas de Fondos propios surgidas de la Consolidación, que seguidamente tratamos

Cuando haya que efectuar el cálculo sobre una base consolidada, se tendrán en cuenta los importes consolidados de los elementos enunciados en el apartado 2 del artículo 34, de acuerdo con las normas establecidas en los artículos 52 a 56 de la Directiva 2000/12/UE

Reservas Consolidadas. Haciendo referencia a los artículos 19, 30 y 31 de la Directiva 83/349/UE, se entenderá por Reservas consolidadas, las surgidas con posterioridad a la compensación entre el valor teórico y el valor contable de las participaciones de la matriz en la filial en la fecha de adquisición, viniendo la compensación referida a la fecha de adquisición y no a la de elaboración de los estados consolidados. Esto implica que cualquier cambio sufrido por el Neto de la filial a partir de esta fecha haya de ser recogido en una cuenta denominada Reservas consolidadas.

Podrán asimilarse a las reservas consolidadas, para el cálculo de los fondos propios, los elementos siguientes, siempre y cuando sean acreedores.

Intereses Minoritarios. De acuerdo con el artículo 21 de la Directiva 83/349/UE, en el caso que se utilice el método de Integración global, las autoridades competentes responsables de la supervisión consolidada, deberán exigir, a los efectos de la supervisión, la consolidación íntegra de las Entidades de crédito y de las entidades financieras que sean filiales de la empresa matriz. Los importes atribuibles a

las acciones o participaciones poseídas en las filiales consolidadas por accionistas o socios minoritarios, en relación con las empresas incluidas en la consolidación, se presentarán en el balance consolidado en una partida específica, con la denominación adecuada.

Diferencia de Primera Consolidación. De acuerdo con los artículos 19, 30 y 31, de la Directiva 83/349/UE⁽¹⁹⁾.

Diferencias de Conversión. Incluidas en las reservas consolidadas, de acuerdo con el apartado 6, del artículo 39, de la Directiva 86/635/UE, que dice:

“Los Estados miembros podrán permitir o exigir que las “diferencias de conversión” que resulten, en el momento de la consolidación, de la reconversión de los capitales propios existentes al inicio del ejercicio contable en una empresa del grupo, o de la parte de capitales propios existentes al inicio del ejercicio contable en una empresa con la cual el establecimiento tenga un vínculo de participación, sean imputadas total o parcialmente a las reservas consolidadas, al igual que las diferencias de conversión que resulten de la conversión de cualquier operación destinada a cubrir dichos capitales propios”.

Diferencia Resultante de la Inscripción de Determinadas Participaciones.

Se manifiesta al respecto en el artículo 33 de la Directiva 83/349/UE⁽²⁰⁾.

2. Con ocasión de la primera aplicación de este artículo a las participaciones previstas en el párrafo 1, éstas se incluirán en el balance consolidado:

a) Bien según su valor contable, obtenido conforme a las reglas de valoración previstas por la Directriz 78/660/UE. La diferencia entre este valor, y el importe correspondiente a la fracción de los capitales propios representada por dicha participación, se mencionará por separado en el balance consolidado o en el anexo. La

diferencia en cuestión se calculará en la fecha en que se aplique el método por primera vez.

b) Bien por el importe correspondiente a la fracción que la participación represente en los capitales propios de la empresa asociada. La diferencia entre este importe y el valor contable obtenido conforme a las reglas de valoración previstas por la Directriz 78/660/UE, se mencionará por separado en el balance consolidado o en la memoria. Esta diferencia se calculará a la fecha en que se aplique el método por primera vez.

c) Los Estados miembros podrán imponer la aplicación de uno u otro de los puntos a) y b) anteriores. El balance consolidado o la memoria deben de indicar cual de ambos ha sido utilizado.

d) Además, los Estados miembros podrán, para la aplicación de los mencionados puntos a) o b), autorizar o prescribir que el cálculo de la diferencia se efectúe a la fecha de adquisición de las acciones o participaciones o, cuando la adquisición se haya realizado en varias veces, a la fecha en que la empresa se haya convertido en asociada.

3. Para el cálculo de la diferencia prevista en el párrafo 2., puntos a) o b) de este artículo, los elementos de activo o de pasivo de la empresa asociada que hayan sido valorados según criterios no uniformes con los utilizados en la consolidación conforme al párrafo 2, del artículo 29, Directiva 83/349/UE⁽²¹⁾ podrán valorarse de nuevo de acuerdo con estos últimos criterios. Cuando no se haya procedido a esta nueva valoración, debe mencionarse este hecho en la memoria. Los Estados miembros pueden hacer obligatoria esta nueva valoración.

4. El valor contable previsto en el punto a), del párrafo 2, o el montante correspondiente a la fracción de los capitales propios de la empresa asociada, mencionada en el punto b), del párrafo 2, se aumentará o disminuirá con el importe de la variación, habida durante el ejercicio, en la fracción de los capitales propios de la empresa asociada, correspondiente a dicha participación; se reducirá asimismo por los dividendos correspondientes a la participación.

5. En la medida en que la diferencia positiva mencionada en los puntos a) o b) del párrafo 2, no sea imputable a una categoría concreta de elementos de activo o de pasivo, se tratará conforme al artículo 30 y al párrafo 3, del artículo 39⁽²²⁾.

6. La fracción del resultado de la empresa asociada atribuible a estas participaciones se incluirá en la cuenta de pérdidas y ganancias, en una partida específica, con la adecuada denominación.

7. Se efectuarán las eliminaciones previstas en el punto c), del párrafo 1, del artículo 26⁽²³⁾, en la medida en que sus elementos sean conocidos o accesibles. Resultarán de aplicación los párrafos 2 y 3, del artículo 26⁽²³⁾.

8. Se aplicarán las disposiciones de los párrafos precedentes a los capitales propios que figuren en las cuentas consolidadas, cuando sean establecidas por una empresa asociada.

9. Podrá dejar de aplicarse el presente artículo cuando las participaciones en el capital de la empresa asociada no representen un interés significativo en relación con el objetivo previsto en el párrafo 3 del artículo 16.

II. DENOMINADOR. Lo compone los Activos y Cuentas de orden ponderadas por su riesgo.

Veamos lo que establece la Directiva 2000/12//UE, En su artículo 42:

1. Se asignarán grados de riesgo de crédito, expresados en ponderaciones porcentuales, a los diferentes activos conforme a lo dispuesto en los artículos 43 y 44, y de forma excepcional en los artículos 45, 62 y 63. El valor en balance de cada activo, se multiplicará a continuación por la ponderación correspondiente para llegar a un valor ponderado.

2. En el caso de cuentas de orden enumeradas en el Anexo II se efectuará un cálculo en dos fases, de acuerdo con el apartado 2, del artículo 43.

3. En el caso de cuentas de orden a las que se refiere el apartado 3, del artículo 43, el coste potencial de la sustitución de contratos en el supuesto de incumplimiento de la contraparte se calculará mediante la aplicación de cualquiera de los dos métodos descritos en la memoria (Anexo III). Dicho coste se multiplicará por la ponderación atribuible a las contrapartes que figura en el apartado 1 del artículo 43, salvo las ponderaciones del 100% previstas en el mismo, que se reducirán al 50% para dar valores ajustados al riesgo.

3. La suma de los valores ponderados de los activos y de las cuentas de orden, tal como han sido descritas en los apartados 2 y 3, constituye el denominador para calcular el coeficiente de solvencia.

6.4.2. Ponderación de Riesgos

1. La Directiva 2000/12/UE, en su artículo 43, establece una serie de ponderaciones, para las diferentes categorías de activos, aunque, puntualiza que las autoridades competentes podrán fijar ponderaciones más elevadas si lo consideran conveniente.

a) Ponderación nula:

- Efectivo en caja y elementos equivalentes.
- Activos que constituyan créditos sobre las administraciones centrales y los bancos centrales de la Zona A.
- Activos que representen créditos sobre las Comunidades Europeas.
- Activos que constituyan créditos con garantía explícita de las administraciones centrales y bancos centrales de la Zona A o de las Comunidades Europeas.
- Activos que representen créditos sobre las administraciones centrales y bancos centrales de la Zona B nominados y financiados en la moneda nacional del prestatario.
- Activos que representen créditos que lleven la garantía explícita de las administraciones centrales y bancos centrales de Zona B nominados y financiados en la moneda nacional común del fiador y del prestatario.
- 7) Activos garantizados, a satisfacción de las autoridades competentes correspondientes, mediante garantía pignoratícia de títulos emitidos por las administraciones centrales o por los bancos centrales de la Zona A, o por las Comunidades Europeas o por depósitos en efectivo en la entidad prestamista o mediante certificados de depósito o instrumentos similares emitidos por y colocados en dicha entidad.

b) Ponderación del 20%:

- Activos que representen créditos sobre el Banco Europeo de Inversiones (BEI).
- Activos que representen créditos sobre bancos multilaterales de desarrollo.

- Activos que representen créditos expresamente garantizados por el BEI.
- Activos que representen créditos expresamente garantizados por bancos multilaterales de desarrollo.
- Activos que representen créditos sobre administraciones regionales o locales de la Zona A, salvo lo dispuesto en el artículo 44.
- Activos que representen créditos expresamente garantizados por administraciones regionales o locales de la Zona A, salvo lo dispuesto en el artículo 44.
- Activos que representen créditos sobre Entidades de crédito de la Zona A, que no constituyan fondos propios de dichas entidades.
- Activos que representen créditos cuya duración sea menor o igual a un año sobre Entidades de crédito de la Zona B, con excepción de los títulos emitidos por dichas entidades que se consideren parte de sus fondos propios.
- Activos expresamente garantizados por Entidades de crédito de la Zona A.
- Activos que representen créditos cuya duración sea menor o igual a un año y que estén expresamente garantizados por Entidades de crédito de la Zona B.
- 11) Activos garantizados, a satisfacción de las autoridades competentes, mediante garantía pignoratícia sobre títulos emitidos por el BEI o por bancos multilaterales de desarrollo.
- Cheques y valores pendientes de cobro.

c) Ponderación del 50%:

- 1) Préstamos íntegramente garantizados, a satisfacción de las autoridades competentes, por hipotecas sobre viviendas que ocupe o vaya a ocupar el prestatario o que éste vaya a ceder en régimen de arrendamiento.

Valores garantizados por hipotecas que puedan asimilarse a los préstamos contemplados en el párrafo primero o en el apartado 1 del artículo 62, cuando las autoridades competentes consideren que, habida cuenta del marco jurídico vigente en los distintos Estados miembros, son equivalentes en cuanto al riesgo de crédito.

- Cuentas de periodificación: Estos activos se someterán a la ponderación correspondiente a la contraparte en los casos en que la Entidad de crédito esté en condiciones de determinarla de conformidad con lo dispuesto en la Directiva 86/635/UE, cuando no pueda determinar la contraparte, se aplicará una ponderación a tanto alzado del 50%.

d) Ponderación del 100%:

- Activos que representen créditos sobre administraciones centrales y los bancos centrales de la Zona B, salvo cuando estén nominados y financiados en la divisa del prestatario.
- Activos que representen créditos sobre administraciones regionales o locales de la Zona B.
- Activos que representen créditos cuya duración sea mayor a un año sobre Entidades de crédito de la Zona B.
- Activos que representen créditos sobre el sector no bancario de la Zona A y de la Zona B.

- Activos materiales, a efectos del punto 10 del artículo 4. “Activo”. De la Directiva 86/635/UE.
- Carteras de acciones, participaciones y otros elementos que formen parte de los Fondos propios de otras Entidades de crédito cuando no hayan sido deducidas de los Fondos propios de la entidad prestamista.
- Todos los demás activos, excepto los deducidos de los fondos propios.

2. A las cuentas de orden distintas de las indicadas en el apartado 3 se les aplicará el siguiente tratamiento:

En primer lugar, serán agrupadas en función del grado de riesgo, según la clasificación recogida en el Anexo II. Se computarán por su valor total las partidas con riesgo alto, por el 50% de su valor las partidas de riesgo medio y por el 20% de su valor las partidas de riesgo medio/bajo, el valor de las partidas de riesgo bajo se fijará en cero.

La segunda etapa consistirá en multiplicar las cuentas de orden, ajustadas tal como ha sido descrito más arriba, por las ponderaciones atribuidas a las contrapartes correspondientes, de acuerdo con el tratamiento contemplado en el apartado 1, y en el artículo 44.

En lo que se refiere a los acuerdos de venta con compromiso de recompra, así como a los compromisos de compra a plazo, las ponderaciones serán las correspondientes a los activos mismos y no a las contrapartes de las transacciones. Se podrá aplicar una ponderación del 20% a la fracción no desembolsada de capital suscrito en el Fondo Europeo de Inversiones.

4. Los métodos descritos en el Anexo III se aplicarán a las cuentas de orden enumeradas en el Anexo IV, excepto a:

- los contratos negociados en mercados organizados.
- los contratos negociados en mercados de divisas, distintos de los contratos sobre oro, con un vencimiento inicial igual o inferior a catorce días naturales.

Hasta el 31 de diciembre de 2006 las autoridades competentes de los Estados miembros podrán eximir de aplicar los métodos descritos en el Anexo III, a los contratos de instrumentos derivados negociados en mercados no organizados sujetos a compensación por parte de una cámara de compensación, cuando esta última actúe como contraparte legal y todos los participantes cubran íntegramente a diario el riesgo que representen para la cámara de compensación mediante, una cobertura que la proteja tanto del riesgo presente como del posible riesgo futuro. Las autoridades competentes deberán comprobar que la garantía pignoratícia prestada proporciona el mismo grado de protección que las garantías pignoratícias a que se refiere el punto 7 de la letra a) del apartado 1 y, de que no existe el peligro de que el riesgo a que se expone la cámara de compensación se acumule hasta superar el valor de mercado de las garantías recibidas. Los Estados miembros informarán a la Comisión del uso que hagan de esta opción.

4. Cuando las cuentas de orden lleven una garantía explícita, serán ponderadas como si la operación correspondiente se hubiera realizado con el garante en lugar de con la contraparte real. Cuando el riesgo derivado de operaciones incluidas en las cuentas de orden esté plenamente garantizado, a satisfacción de las autoridades competentes, mediante cualquiera de los activos reconocidos como garantía pignoratícia en el punto 7, de la letra a) y en el punto 11 de la letra b), del apartado 1,

se aplicarán ponderaciones del 0% o del 20% de acuerdo con la garantía de que se trate.

Los Estados miembros podrán aplicar una ponderación del 50% a las cuentas de orden que sean garantías o garantías de crédito sustitutivas de crédito y que estén cubiertas íntegramente, a satisfacción de las autoridades competentes, por hipotecas que cumplan las condiciones del punto 1 de la letra c) del apartado 1, a condición de que el garante disfrute de un derecho sobre esta garantía.

5. Cuando se atribuya una ponderación inferior a los activos y a las cuentas de orden debido a la existencia de una garantía explícita o de una garantía pignoratícia aceptable para las autoridades competentes, la ponderación inferior se aplicará únicamente a la parte que esté garantizada o plenamente asegurada.

Las Particularidades, sobre las ponderaciones de riesgo de los créditos sobre las administraciones regionales o locales de los Estados miembros, se establecen en el artículo 44 y 45⁽²⁴⁾.

6.4.3. Nivel de coeficiente de solvencia

La Directiva 2000/12/UE, en su artículo 47, establece para las entidades de crédito, un coeficiente de solvencia mínimo. Establece su artículo 47:

- Que de modo permanente deberán mantener el coeficiente definido en el artículo 40, a un nivel al menos igual al 8%.
- No obstante lo dispuesto en el apartado anterior, las autoridades competentes podrán establecer coeficientes mínimos superiores, si lo consideran oportuno.

- En el caso de que el coeficiente llegase a ser inferior al 8%, las autoridades competentes velarán porque la entidad de crédito de que se trate adopte las medidas adecuadas para que el coeficiente alcance el mínimo establecido lo antes posible.

El artículo 63, dice:

- Las Entidades de crédito cuyo coeficiente mínimo no alcanzara el 1 de enero de 1991 el 8% previsto en el apartado anterior, del artículo 47, deberá aproximarse progresivamente en fases sucesivas a dicho nivel. Mientras no hayan alcanzado dicho objetivo, no podrán permitir que el nivel de coeficiente descienda por debajo del nivel alcanzado. Si, no obstante, se produjese tal fluctuación, la misma debería ser temporal y el motivo deberá comunicarse a las autoridades competentes.
- Durante un período que no exceda de cinco años a contar desde el 1 de enero de 1993, los Estados miembros podrán aplicar la ponderación del 10% a las obligaciones que se definen en el apartado 4, del artículo 22, de la Directiva 85/611/UE, y mantenerla si lo consideran necesario, para las entidades de crédito, a fin de evitar graves perturbaciones en sus mercados. Tales excepciones serán comunicadas a la Comisión.

RELACIONES CON TERCEROS PAÍSES

Antes de concluir el capítulo, haremos referencia a lo que establece la Directiva 2000/12/UE al respecto.

- La aplicación del principio de la vigilancia basada en la situación consolidada a las entidades de crédito que tengan el domicilio de su sociedad matriz en un tercer país o que, estando situadas en un tercer país, tengan el domicilio en la Unión habrá de ser objeto de acuerdos bilaterales, de acuerdo con el principio de reciprocidad, entre las autoridades competentes de los Estados miembros y el tercer país de que se trate. Dichos acuerdos irán dirigidos a garantizar que, por una parte, las autoridades competentes de los Estados miembros obtengan las informaciones necesarias para la vigilancia basada en la situación consolidada, de una entidad de crédito o en una entidad financiera situada fuera de la comunidad y, por otra parte, que las autoridades competentes de terceros países obtengan las informaciones necesarias para la vigilancia de las sociedades matrices, cuyo domicilio social esté situado en su territorio y que posean participaciones en entidades de crédito situadas en uno o varios Estados miembros.

Del artículo 25 destacamos lo siguiente:

- La Comisión podrá presentar propuestas al Consejo, bien a petición de un Estado miembro o por propia iniciativa, a fin de negociar acuerdos con uno o varios países terceros con objeto de convenir las normas de desarrollo de la supervisión consolidada:
 - a las entidades de crédito cuya empresa matriz tenga su sede en un tercer país, y

- . a las entidades de crédito situadas en un tercer país, cuya empresa matriz sea una entidad de crédito o una sociedad financiera de cartera, con sede en la comunidad.
- Los acuerdos previstos en el apartado primero, de este artículo 25, tendrán por objeto, en particular, garantizar:
 - . Por una parte, que las autoridades competentes de los Estados miembros puedan obtener la información necesaria para la supervisión, basada en la situación financiera consolidada de una entidad de crédito o de una sociedad financiera de cartera situada en la Unión, que tenga como filial una Entidad de crédito o una entidad financiera situada fuera de la Unión, o que tenga participaciones en tales entidades.
 - . Por otra parte, que las autoridades competentes de terceros países puedan obtener la información necesaria para la supervisión de las empresas matrices cuya sede social esté situada en su territorio y que tengan como filial una entidad de crédito o una entidad financiera situada en uno o varios Estados miembros o que tengan participaciones en tales entidades.

DIVERSOS ASPECTOS DE LA DIRECTIVA 2000/12/UE

La Directiva 2000/12/UE, establece una serie de definiciones de “entidades financieras”, y otras muy novedosas, así como las consideraciones que han hecho necesaria su publicación.

Entidad de crédito: Una empresa cuya actividad consiste en recibir del público depósitos u otros fondos reembolsables y en conceder créditos por cuenta propia.

A los efectos de la supervisión sobre una base consolidada, cualquier entidad de crédito que se corresponda con la definición anterior y cualquier empresa que responda a la definición del párrafo anterior y haya sido autorizada en un tercer país.

A los efectos de la supervisión y del control de grandes riesgos, las entidades de crédito mencionadas en el párrafo primero, incluidas las sucursales de dichas entidades en países terceros, y toda empresa pública o privada, incluidas sus sucursales, que respondan a la definición del párrafo primero y hayan sido autorizadas en un tercer país.

Entidad financiera: Una empresa, distinta de una Entidad de crédito, cuya actividad principal consiste en adquirir y tener participaciones o en ejercer una o varias actividades de las que figuran en los puntos 2 a 12, del Anexo I.

Sociedad financiera de cartera: Una entidad financiera cuyas empresas filiales sean exclusiva o principalmente una o varias Entidades de crédito o entidades financieras, siendo al menos una de estas filiales una Entidad de crédito.

Sociedad mixta de cartera: Una empresa matriz, distinta de una sociedad financiera de cartera o de una Entidad de crédito, que cuente al menos una Entidad de crédito entre sus filiales.

Empresa de servicios bancarios auxiliares: Una empresa cuya actividad principal sea la tenencia o gestión de inmuebles, la gestión de servicios informáticos o cualquier otra actividad similar que tenga carácter auxiliar con respecto a la actividad principal de una o varias Entidades de crédito.

Participación a los efectos de la supervisión sobre una base consolidada: La tenencia directa o indirecta, del 20% o más de los derechos de voto o del capital de una empresa.

Participación cualificada: El hecho de poseer en una empresa, directa o indirectamente, al menos un 10% del capital o de los derechos de voto o la posibilidad de ejercer una influencia notable en la gestión de la empresa en la cual se posea una participación.

Empresa matriz: Se considerará empresa matriz, a los efectos de la supervisión sobre una base consolidada y del control de los grandes riesgos, a una empresa matriz según se define en el apartado 1, del artículo 1, de la Directiva 83/349/UE⁽²⁵⁾, así como cualquier empresa que ejerza de una manera efectiva, en opinión de las autoridades competentes, una influencia dominante en otra empresa.

Filial: Se considerará filial, a los efectos de la supervisión sobre una base consolidada y del control de grandes riesgos, una empresa filial a efectos del apartado 1, del artículo 1, de la Directiva 83/349/UE, así como cualquier empresa sobre la que una empresa matriz ejerza efectivamente, en opinión de las autoridades competentes, una influencia dominante. Toda empresa filial de otra filial será también considerada filial de la empresa matriz que dirija dichas empresas.

Autoridades competentes: Las autoridades nacionales facultadas, en virtud de una ley o reglamento, para controlar las entidades de crédito.

En cuanto a las consideraciones, procedemos a tratarlas a continuación.

Puede resultar especialmente útil dictar normas que limiten los riesgos asumidos por una Entidad de crédito frente a la sociedad mixta de cartera de la que sea filial y frente a todas las demás filiales de dicha sociedad mixta de cartera.

La Directiva 2000/12/UE, en su artículo 55, dicta las normas adecuadas estableciendo que, hasta una posterior coordinación de los métodos de consolidación, los Estados miembros preverán que, cuando la empresa matriz de una o varias entidades de crédito sea una sociedad mixta de cartera, las autoridades competentes responsables de la autorización y de la supervisión de dichas entidades de crédito exijan a la sociedad mixta de cartera y a sus filiales, dirigiéndose directamente a aquéllas o por mediación de las entidades de crédito filiales, la comunicación de toda información pertinente para ejercer la supervisión sobre las entidades filiales.

Los estados miembros preverán que sus autoridades competentes puedan realizar, o encomendar, a auditores externos, la comprobación in situ de la información facilitada por las sociedades mixtas de cartera y sus filiales. Cuando la sociedad mixta de cartera o una de sus filiales sea una empresa de seguros, se podrá recurrir igualmente al procedimiento previsto en el apartado 4 del artículo 56. Cuando la sociedad mixta de cartera o una de sus filiales esté situada en un Estado miembro distinto de aquél en el que esté situada la entidad de crédito filial, la comprobación in situ de la información se hará según el procedimiento previsto en el apartado 7 del artículo 56.

Los riesgos asumidos por una o más instituciones de crédito, se muestran no sólo en las cifras del total del balance de situación consolidado, y en las cuentas anuales, sino que dependen también de la manera en que se organicen las relaciones dentro de los grupos y, de la independencia relativa de la gestión de las entidades de crédito interesadas.

Los Estados miembros o las autoridades competentes responsables de la supervisión consolidada en aplicación del artículo 53 podrán renunciar en casos

individuales a incluir en la consolidación a una entidad de crédito, a una entidad financiera o a una empresa de servicios bancarios auxiliares, filiales o participadas.

Directiva 2000/12/UE, que reagrupa a un conjunto de ellas debido a que han sido modificadas en diversas ocasiones y de forma sustancial, por lo que constituye el instrumento esencial para la consecución del mercado interior decidida por el Acta Única Europea y programada en el Libro Blanco de la Comisión, bajo el doble aspecto de la libertad de establecimiento y de la libertad de prestación de servicios, en el sector de las entidades de crédito.

Concluiremos, significando la cantidad de normativa que requiere la obtención del coeficiente de solvencia y, que paulatinamente deberán acatar los miembros de la UE, así como la flexibilidad, dentro de la normativa, que haga posible un control más eficaz como consecuencia de una mayor armonización reglamentaria.

6.5. LA SUPERVISIÓN DE LA ENTIDADES FINANCIERAS

Numerosas experiencias tanto internacionales como nacionales, han puesto en evidencia la absoluta necesidad de someter las Entidades financieras a un régimen especial de supervisión administrativa, mucho más intenso que el que soporta la mayoría de los restantes sectores económicos.

Dichas entidades captan recursos financieros entre gran cantidad de público, que en la mayoría de los casos carece de los datos y los conocimientos necesarios para poder hacer una evaluación propia de la solvencia de las mismas.

La regulación y supervisión públicas, pretender paliar esas carencias y facilitar la confianza en las entidades, condición indispensable para su buen funcionamiento y

desarrollo, así como esencial no solo para los depositantes de fondos, sino para el conjunto de la economía, dada la posición central que reúnen esas entidades en los mecanismos de pago.

La forma general de afrontar estos problemas, se hace articulando unas disposiciones de supervisión. Es decir, básicamente, de un conjunto de normas tendentes a facilitar a la autoridad supervisora una completa información sobre la situación y evolución de las entidades financieras, y de otro conjunto de normas tendentes a limitar o prohibir aquellas prácticas u operaciones que incrementen los riesgos de insolvencia o falta de liquidez, y a reforzar los recursos propios con que pueden, en su caso, atenderse esos riesgos, evitando perjuicios para los depositantes.

Por tanto se hace necesario, como hemos comentado, conocer por parte de la entidad supervisora, y en cualquier momento, cuantitativamente la situación de las Entidades. De ahí la normativa vigente y continua evolución de la misma, que pasamos a exponer a continuación.

6.5.1. Insuficiencia del capital

Ya en la Ley 13/1985, de 25 de mayo, de coeficientes de inversión, recursos propios, y obligaciones de información de los intermediarios financieros, en su preámbulo establece, entre otras cosas, algo muy interesante respecto a la deficiencia de los recursos propios, como consecuencia de operaciones del grupo financiero, tales como autocartera a través de instrumentales o filiales, participaciones cruzadas, financiación de la sociedad a los accionistas y otras diversas formas de enmascarar la situación real de esas Entidades.

Precisamente para atacar esos problemas de insuficiencia del capital, se establece la obligación de presentar cuentas consolidadas de las Entidades de Depósito, subgrupo de Entidades de crédito, y financieras, entre las que se establezcan relaciones de dominio.

En la definición de las Entidades a consolidar, la Ley se inspira en la normativa de la VII Directiva de la UE.

La legislación y normativa española que trata con rigor el tema que nos ocupa, se concreta en la Ley 13/1985, de 25 de mayo, particularmente en su Título Segundo. Recursos propios; Real Decreto 1370/85, de 1 de agosto 1985, de Entidades de depósito, que desarrolla la Ley 13/1985; Real Decreto 1371/1985, de 1 de agosto, por el que se regula la Consolidación de los estados contables de las Entidades de depósito, complemento de la regulación de los recursos propios de la Ley 13/1985; y la CBE nº 19/1989, de 13 de diciembre, de Entidades de crédito, sobre determinación y control de los Recursos propios mínimos, donde de forma más detallada desarrolla el principio de la Ley 13/1985, de 25 de mayo.

6.6. RECURSOS PROPIOS Y SUPERVISIÓN EN BASE CONSOLIDADA

Veamos el desarrollo de la nueva legislación sobre recursos propios y supervisión en base consolidada de las entidades financieras, así como su posterior desarrollo según la Ley 13/1992 de 1 de junio, en vigor a partir del 1 de enero de 1993.

La Ley 13/1985, consagró en nuestro ordenamiento jurídico el principio de suficiencia de recursos propios de los grupos de entidades de depósito, subgrupo de Entidades de crédito, estableciendo, además, para tales grupos un régimen obligatorio

de consolidación de cuentas de tal manera que permitiera evaluar su verdadera situación patrimonial.

Con posterioridad, la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito, autorizó al Gobierno, en su artículo 47.1b), a extender el citado principio a toda clase de Entidades de crédito, lo que hizo mediante el Real Decreto 1044/1989, de 28 de agosto, sobre recursos propios de entidades de crédito distintas de las de depósito.

La Ley 13/1992, supone un avance en lo tratado anteriormente, al extender el principio de suficiencia de recursos propios sobre base consolidada, a todos los grupos de entidades que ejerzan actividades de carácter financiero. De tal manera que establece unas mismas reglas de tipo general, que sean aplicables a todos los tipos de entidades financieras.

El especial régimen normativo al que están sujetas las Entidades de crédito, las Sociedades y agencias de valores y las Entidades aseguradoras, hacen conveniente, de ahí la promulgación de la Ley, dictar disposiciones especiales para cada una de ellas, desarrollo de la Ley. De manera que:

- Entidades de crédito. Se modifica Título II de la Ley 13/1985.
- Sociedades y agencias de valores. Se modifica Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, por la Ley 37/1998, de 16 noviembre.
- Entidades aseguradoras. Se modifica la Ley 33/1984, de 2 de agosto, de Ordenación del Seguro Privado, en sus artículos 22, 25, 42 y 43, por la Ley 13/1992, de 1 de junio, de Recursos propios y supervisión en base consolidada de las Entidades financieras.

La Ley 13/1992, incorpora a nuestro Derecho, normativa de las actuales Directivas de la UE, relacionada con la solvencia y la actividad de las Entidades de crédito.

La fiel transposición de la normativa comunitaria aplicable a los grupos consolidables de Entidades de crédito, ha exigido que la presente no incluya en ellos a las Entidades aseguradoras, criterio aplicado igualmente a los grupos consolidables de Sociedades y agencias de valores.

Se incorpora a la presente, un capítulo que permitirá vigilar el nivel efectivo de recursos propios y concentración de riesgos de aquellos grupos mixtos en cuyo seno existen entidades financieras o grupos que, de acuerdo con su normativa específica, no deban consolidar entre sí sus estados contables. Soslaya el capítulo las graves dificultades de aplicar la supervisión sobre base consolidada, a entidades como las aseguradoras y las demás entidades financieras, cuya actividad y riesgos son tan disímiles.

La Ley 13/1992, coordina sus preceptos con los del CC, evitando, en especial, a las entidades financieras una superposición de obligaciones de consolidación que, además de gravosa pudiera perturbar el correcto conocimiento por el público de la situación de los grupos financieros.

Dado el carácter eminentemente técnico de la materia regulada por la presente, se ha dejado para posterior desarrollo cantidad de sus preceptos.

Dato, importante, es el de que se ha considerado que en el desarrollo del reglamento de la Ley, se mantengan criterios homogéneos para todos los tipos de entidades financieras, a fin de evitar distorsiones en la competencia, de forma que las

reglas de solvencia atiendan más a la naturaleza objetiva de los riesgos inherentes a cada operación financiera que al tipo de entidad que la lleve a cabo.

Iniciaremos la exposición de la Ley 13/1992, haciendo referencia a las Entidades de crédito y sus grupos.

El Título II de la Ley 13/1985, pasa a denominarse, según el artículo 1: Coeficiente de Solvencia y Limitaciones a la Actividad de las Entidades de Crédito por Razones de Solvencia.

- Los grupos consolidables de entidades de crédito, así como las Entidades de crédito no integradas en un grupo consolidable de Entidades de crédito, deberán mantener en todo momento un volumen suficiente de recursos propios en relación con las inversiones realizadas y los riesgos asumidos, según el artículo 6, y se extiende a todas las entidades de crédito.

$$\text{Coeficiente de solvencia} = \frac{\text{Recursos propios}}{\text{Activos, posiciones y las cuentas de orden sujetos a riesgos ponderados}}$$

Deberán mantener un coeficiente \geq al porcentaje que reglamentariamente se determine, actualmente el 8%.

- Reglamentariamente se determinarán las clases de riesgo que deban ser objeto de la cobertura, la ponderación de las diferentes inversiones, operaciones o posiciones, y los posibles recargos por concentración de riesgos.
- Por el mismo procedimiento, se podrán imponer límites máximos a las inversiones en inmuebles u otros inmovilizados, a las acciones y

participaciones, a los activos, pasivos o posiciones en moneda extranjera, a los riesgos que puedan contraerse con una misma persona, entidad o grupo económico, y, en general, a aquellas operaciones o posiciones que impliquen riesgos elevados para la solvencia de las entidades. Los límites podrán graduarse atendiendo a las características de los diferentes tipos de entidades de crédito.

El artículo 7º, en su apartado 1, modificado a su vez por el R.D. 1343/1992, de 6 de noviembre, artículo 20, que desarrolla la Ley 13/1992, identifica a los recursos propios de las Entidades de crédito, y de los grupos consolidables de Entidades de crédito:

- a) El Capital social de las sociedades anónimas, excluida la parte del mismo correspondiente a las acciones sin voto, contemplada en el apartado f) siguiente; los fondos fundacionales y las cuotas participativas de las Cajas de Ahorros, así como el fondo social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros y las cuotas participativas de asociación emitidas por ésta; las aportaciones al capital social de las cooperativas de crédito, y el fondo de dotación de las sucursales de entidades de crédito extranjeras.
- b) Las reservas efectivas y expresas, incluso el fondo de reserva de cuota partícipes de las Cajas de Ahorros y de su Confederación. Al cierre del ejercicio y hasta que se lleve a cabo la aplicación de resultados, las entidades de crédito podrán incorporar a las reservas efectivas, la parte de los resultados del ejercicio que se prevea aplicar a reservas.
- c) Las reservas de regularización, actualización o revalorización de activos, previa verificación del Banco de España.

- d) Los fondos afectos al conjunto de riesgos de la entidad, cuya dotación se haya realizado separadamente dentro de la cuenta de resultados o con cargo a beneficios, y siempre que su importe figure separadamente en el balance público de la entidad.
- e) Los fondos de la obra benéfico-social de las Cajas de Ahorros, los de su Confederación y los de educación y promoción de las cooperativas de crédito, siempre que tengan carácter permanente. Se entiende que tienen dicho carácter, los que se hallen materializados en inmuebles.
- f) La parte del capital social correspondiente a las acciones sin voto reguladas en la sección quinta del Capítulo IV de la Ley de S.A.
- g) Las financiaciones subordinadas recibidas por la entidad de crédito que cumplan los requisitos establecidos en el apartado 3 del art. 22 de este R.D. Son aquellas que, a efectos de prelación de créditos, se sitúen detrás de todos los acreedores comunes.
- h) Las financiaciones de duración indeterminada que, además de las condiciones exigidas a las financiaciones subordinadas, establezcan que la deuda y los intereses pendientes de pago podrán aplicarse a absorber las pérdidas de la entidad sin necesidad de proceder a su disolución. Los elementos recogidos en los párrafos a), f), g) y h) se computarán por la parte que se halle efectivamente desembolsada.

En los recursos propios de un grupo consolidable de entidades de crédito se integrarán, además de los elementos indicados anteriormente que resulten de la consolidación de los correspondientes estados contables, los siguientes elementos del balance consolidado:

- a) Las participaciones representativas de los intereses minoritarios de las sociedades del grupo consolidado, en la parte que se halle efectivamente desembolsada.
- b) Las reservas en sociedades consolidadas. En el caso de que en el activo del balance consolidado aparezcan pérdidas en sociedades consolidadas, éstas se deducirán de las reservas consolidadas.

Y, en general, las demás partidas, exigibles o no, susceptibles de ser utilizadas en la cobertura de pérdidas.

De estos recursos se deducirán las pérdidas, así como cualesquiera activos que puedan disminuir la efectividad de dichos recursos para la cobertura de pérdidas. Recogidas estas deducciones en el artículo 21. del R.D. 1343/1992.

La Ley 13/1992, matizaba que reglamentariamente se determinarían las partidas que integrarían los recursos propios y sus deducciones, R.D. 1343/1992, pudiendo establecerse limitaciones o condiciones a aquellas que presentaran una eficacia reducida para la cobertura de pérdidas.

6.6.1. Condicionantes al coeficiente de solvencia

Al respecto, destacamos del artículo 8, en su diferentes apartados, los aspectos más significativos:

Para el cumplimiento del coeficiente de solvencia y, en su caso, de las limitaciones previstas en los artículos 6 y 10, las Entidades de crédito consolidarán sus estados contables con los de las demás Entidades de crédito o Entidades financieras que constituyan con ellas una unidad de decisión.

2. A efectos de la Ley 13/1992, para determinar si varias entidades constituyen una unidad de decisión se atenderá a los criterios previstos en el artículo 4. de la Ley 24/1988, modificados por la Ley mencionada, en su art. 4 que dice: Se considerarán pertenecientes a un mismo grupo las entidades que constituyan una unidad de decisión porque alguna de ellas ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de las demás, o porque dicho control corresponda a una o varias personas físicas que actúen sistemáticamente en concierto. Se presumirá que existe en todo caso unidad de decisión cuando, concorra alguno de los supuestos contemplados en el número 1 del art. 42 del CC, o cuando al menos la mitad más uno de los Consejeros de la dominada sean Consejeros o altos directivos de la dominante, o de otra dominada por ésta.

A efecto de lo previsto en los párrafos anteriores, a los derechos de la dominante se añadirán los que posea a través de otras entidades dominadas o a través de personas que actúen por cuenta de la entidad dominante o de otras dominadas, o aquellos de los que disponga concertadamente con cualquier otra persona.

Se considerará que un grupo de entidades financieras constituye una grupo consolidable de Entidades de crédito cuando se de alguna de las circunstancias siguientes:

- Que una entidad de crédito controle a una o a varias entidades financieras.
- Que la entidad dominante sea una entidad cuya actividad principal consista en tener participaciones en entidades de crédito.
- Que una persona física, un grupo de personas físicas que actúen sistemáticamente en concierto, o una entidad no consolidable con arreglo a la presente Ley, controle a varias entidades, todas ellas de crédito.

Cuando una entidad de crédito susceptible de adherirse a un Fondo de Garantía de Depósito quede integrada en un grupo de entidades financieras y, por razones excepcionales debidamente acreditadas con ocasión de la autorización de su constitución o toma de control, no se de ninguna de las circunstancias señaladas en el párrafo precedente, el Ministro de Economía y Hacienda, a propuesta del Banco de España, previo informe de la CNMV o, en su caso, de la Dirección General de Seguros, podrá acordar que el grupo tenga la consideración de grupo consolidable de Entidades de crédito y pueda por consiguiente, ser sometido a supervisión en base consolidada por el Banco de España.

4. Reglamentariamente se determinarán los tipos de entidades financieras que deberán incluirse en el grupo consolidable de Entidades de crédito.

En cualquier caso, formarán parte del grupo consolidable:

- Las Entidades de Crédito.
- Las Sociedades y Agencias de Valores.
- Las Sociedades de Inversión Mobiliaria.
- Las Sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva, así como las Sociedades Gestoras de Fondos de Pensiones cuyo objeto exclusivo sea la administración y gestión de los mencionados fondos.
- Las Sociedades Gestoras de Cartera.
- Las Sociedades de Capital Riesgo y las Gestoras de Fondos de Capital Riesgo.
- Las entidades cuya actividad principal sea la tenencia de acciones o participaciones.

- También formarán parte del grupo consolidable las Sociedades Instrumentales, cuya actividad principal suponga la prolongación del negocio de alguna de las entidades incluidas en la consolidación, o incluya la prestación a estas de servicios auxiliares, como tenencia de inmuebles o activos materiales, prestación de servicios informáticos, de tasación, de representación, de mediación u otros similares.

El Banco de España podrá autorizar la exclusión individual de una entidad de crédito o de una entidad financiera del grupo consolidable de entidades de crédito, cuando se de cualquiera de los supuestos previstos en el número 2 del artículo 43 del CC₍₂₆₎, o cuando la inclusión de dicha entidad en la consolidación resulte inadecuada para el cumplimiento de los objetivos de la supervisión de dicho grupo.

Las entidades aseguradoras no formarán parte, en ningún caso, de los grupos consolidables de Entidades de crédito.

Reglamentariamente podrá regularse la forma en que las reglas que esta Ley 13/1992 contempla, deban ser aplicables a los subgrupos de entidades de crédito, entendiéndose por tales aquellos que, incluyendo entidades de tal naturaleza se integren, a su vez, en un grupo de mayor extensión.

Asimismo, se podrá regular la forma en que las indicadas reglas se aplicarán a las entidades de crédito afiliadas a un organismo central, siempre que éste las controle, dirija, garantice sus obligaciones y se cumplan los demás requisitos que se prevean al efecto.

De igual forma, podrá regularse el modo de integración del subgrupo en el grupo, y la colaboración entre los organismos superiores.

Cuando existan entidades extranjeras susceptibles de integrarse en un grupo consolidable de entidades de crédito, reglamentariamente se regulará el alcance de la supervisión en base consolidada a cargo del Banco de España, atendiendo entre otros criterios, al carácter comunitario o extracomunitario de las entidades, su naturaleza jurídica y grado de control.

El deber de consolidación establecido en el artículo 42, del CC, se entenderá cumplido mediante la consolidación a que se refiere el presente artículo, en aquellos grupos de sociedades cuya entidad dominante sea una Entidad de crédito o una sociedad cuya actividad principal sea la tenencia de participaciones en entidades de crédito.

Sin perjuicio de la obligación de consolidar entre sí que pueda existir para las filiales que no sean entidades financieras, en los casos que proceda de acuerdo con el señalado artículo 42 del CC.

Continúa en su articulado, disponiendo la Ley 13/1992, normativa más actualizada, en su artículo 9.

La determinación de las normas de consolidación de cuentas de los grupos consolidables de Entidades de crédito, se llevará a cabo según el procedimiento que se establezca de acuerdo, con lo dispuesto en el número 1, del artículo 48, de la Ley 26/1988, de 29 de julio⁽²⁷⁾. Esta determinación se efectuará respetando los principios que sobre la presentación de las cuentas de los Grupos de Sociedades se contienen en el Libro I del CC, y sus disposiciones de desarrollo⁽²⁸⁾, si bien podrán introducirse las adaptaciones de obligado cumplimiento que resulten necesarias para los grupos de entidades de crédito.

La obligación de formular y aprobar las cuentas y el informe de gestión consolidados, así como de proceder a su depósito, corresponderá a la entidad dominante, no obstante, en el caso contemplado en la letra c), del apartado 3, del artículo 8 anterior (Que una persona física, ...), la entidad obligada será designada por el Banco de España, entre las Entidades de crédito del grupo.

Las cuentas y el informe de gestión consolidados de los grupos de Entidades de crédito, deberán ser sometidos al control de auditores de cuentas, en los términos establecidos en el artículo 42, del CC₍₂₉₎, y demás normativa aplicable. No obstante, el nombramiento de los auditores de cuentas corresponderá, en todo caso, a la entidad obligada a formular y aprobar dichas cuentas e informe, conforme a lo dispuesto en el párrafo precedente.

El Banco de España, así como las Comunidades Autónomas en el ámbito de sus competencias, podrán requerir a las entidades sujetas a consolidación de un grupo consolidable de Entidades de crédito, cuanta información sea necesaria para verificar las consolidaciones efectuadas, y analizar los riesgos asumidos por el conjunto de las entidades consolidadas. Asimismo, podrán, con igual objeto, inspeccionar sus libros, documentación y registros

Cuando de las relaciones económicas, financieras o gerenciales de una Entidad de crédito con otras entidades, se presuma la existencia de una relación de control en el sentido indicado, sin que las entidades hayan procedido a la consolidación de sus estados contables, el Banco de España, así como las comunidades autónomas en el ámbito de sus competencias, podrán solicitar informaciones a esas entidades o inspeccionarlas, a los efectos de determinar la procedencia de la consolidación.

El Banco de España, así como las Comunidades Autónomas en el ámbito de sus competencias, podrán solicitar información de las personas físicas e inspeccionar a las entidades no financieras, con las que exista una relación de control en el sentido establecido por el número 2, del artículo 8, a efectos de determinar su incidencia en la situación jurídica, financiera y económica de las Entidades de crédito y de sus grupos consolidables.

4. Con independencia de la suficiencia de recursos propios a nivel consolidado, el Banco de España vigilará la situación individual de solvencia de cada una de las entidades de crédito, que compongan los grupos definidos en esta Ley.

Cuando la especial situación de una Entidad de crédito integrada en un grupo consolidable de entidades de crédito lo aconseje, así como en aquellos supuestos que reglamentariamente se determinen, podrá el Banco de España requerir el cumplimiento individual del coeficiente de solvencia a niveles inferiores o, incluso iguales al establecido para las entidades de crédito no integradas en un grupo consolidable de entidades de crédito.

Asimismo, podrá el Banco de España tomar las medidas necesarias para asegurar una distribución adecuada de los recursos propios, y riesgos entre las entidades que compongan el grupo consolidable.

Continuando con la Ley 13/1992, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 10 de la Ley 13/1985, referente a las participaciones cualificadas, se manifiesta el R.D. 1343/1992, por su art. 24, en los siguientes términos:

1. De conformidad con lo dispuesto en el art. 10 de la Ley 13/1985, se deducirán de los recursos propios de los grupos consolidables de entidades de crédito,

o de las entidades de crédito no pertenecientes a uno de estos grupos, la mayor de las siguientes cuantías:

- El importe total de sus participaciones cualificadas en empresas que no tengan el carácter de Entidades financieras, o de sociedades instrumentales de éstas, en la parte en que dicho importe total exceda del 60 por 100 de los recursos propios del grupo consolidable o de la entidad de crédito que ostente las participaciones.
- El importe de la participación cualificada en una sola empresa o de la suma de las participaciones cualificadas en empresas pertenecientes a un mismo grupo económico, siempre que las empresas no tengan el carácter de financieras o de sociedades instrumentales de éstas, en la parte de cada participación o suma de participaciones que exceda del 15 por 100 de los recursos propios del grupo consolidable o de la entidad de crédito que ostente las participaciones.
- A efectos de los dispuesto anteriormente, se entenderá que un grupo consolidable de entidades de crédito, o una entidad de crédito no perteneciente a uno de estos grupos, ostenta una participación cualificada cuando, en relación con la empresa participada: a) Posea al menos el 10 por 100 de su capital o de sus derechos de voto, incluyendo lo poseído a través de entidades controladas por el grupo consolidable o por la entidad de crédito, o a través de personas que actúen por cuenta de uno u otra, y aquello de lo que se disponga concertadamente con cualquier otra persona; o bien b) Pueda ejercer una influencia notable en su gestión. Se entenderá que existe esta posibilidad cuando al menos un 20 por 100 de

los consejeros de la empresa participada puedan ser designados, o lo hayan sido efectivamente, por el grupo consolidable o la entidad de crédito que ostente la participación.

No se incluirán las participaciones que no revistan el carácter de inmovilizaciones financieras. Reglamentariamente se establecerán otras excepciones a dicha regla, en atención a la temporalidad en la posesión de las participaciones a causa de operaciones de asistencia financiera a empresas en crisis, aseguramiento y suscripción de emisiones de valores, tanto por cuenta propia como por cuenta ajena, o a otras causas especiales que lo justifiquen de forma suficiente.

6.6.2. Niveles mínimos de recursos propios

Los niveles mínimos de los recursos propios vienen tratados por los apartados del artículo 34 y 35, del R.D. 1343/1992.

- Cuando un grupo consolidable de entidades de crédito o una entidad de crédito no perteneciente a uno de estos grupos, presente un déficit de recursos propios respecto de los mínimos requeridos, informará de ello con carácter inmediato al Banco de España y presentará un programa en el que se concreten sus planes para retornar al cumplimiento. Dicho programa deberá, al menos, hacer referencia a los siguientes aspectos: identificación de las causas del incumplimiento del nivel de recursos propios exigible; plan para retornar al cumplimiento, que incluirá tanto la limitación al desarrollo de actividades que supongan riesgos elevados como medidas a adoptar para el aumento del nivel de recursos propios, y

plazos para retornar al cumplimiento. El programa deberá ser aprobado en un plazo de tres meses desde su presentación, si procede, por el Banco de España, quien podrá fijar medidas adicionales, con el fin de asegurar el retorno a los niveles exigibles.

- Cuando un grupo consolidable de entidades de crédito o una entidad de crédito no perteneciente a uno de estos grupos, presente un déficit de recursos propios superior al 20 por 100 de los mínimos requeridos, la entidad, o todas y cada una de las entidades pertenecientes al grupo consolidable, deberán destinar a reservas la totalidad de los beneficios o excedentes netos. Se exceptúa lo establecido en el apartado 5 del art.11 de la Ley 13/1985. Se exceptúan de esta obligación, las filiales en las que las entidades incluidas en el grupo consolidable posean al menos el 90 por 100 de los derechos de voto y del capital, que de forma individual satisfagan el nivel mínimo exigible de recursos propios.
- Cuando el déficit a que alude el apartado anterior, sea igual o inferior al 20 por 100, la entidad, o todas y cada una de las entidades pertenecientes al grupo consolidable, con la excepción indicada, someterán su distribución de resultados a la autorización previa del Banco de España, que establecerá el porcentaje mínimo a destinar a reservas atendiendo al programa del grupo consolidable o de la entidad para retornar a los niveles mínimos; ese porcentaje mínimo será igual al 50 por 100 de los beneficios o excedentes netos, sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 5 del art. 11 de la Ley 13/1985. El Banco de España podrá exigir un porcentaje superior cuando de las circunstancias de la entidad o del grupo resulte que

no haya otras medidas eficaces para retornar al cumplimiento de las normas infringidas o cuando las propuestas del mencionado programa sean insuficientes para ello. La autorización del Banco de España se entenderá otorgada, si transcurrido un mes desde la solicitud no hubiera recaído resolución expresa. Lo establecido en los dos artículos anteriores, se aplicará individualmente a las entidades de crédito que, incluidas en un grupo consolidable de entidades de crédito, incumplan de forma individual las normas de solvencia que les sean exigidas según lo dispuesto en el art. 33.

- Las Entidades de crédito o los grupos consolidables de entidades de crédito que vulneren las limitaciones que se puedan establecer en virtud del punto 3, del artículo 6, adoptarán en las condiciones que reglamentariamente se determine, las medidas necesarias para retornar al cumplimiento de las normas infringidas.
- La apertura de nuevas oficinas por las Entidades de crédito que incurran en cualquiera de los dos casos anteriormente expuestos, quedará sometida a la previa autorización del Banco de España o, en su caso y previo informe favorable del Banco de España, a la de las Comunidades Autónomas competentes en la materia.
- Las Cajas de ahorros deberán destinar a reservas o, a fondos de provisión no imputables a riesgos específicos, un 50 por 100, como mínimo, de sus excedentes líquidos. Este porcentaje podrá ser reducido por el Banco de España cuando los recursos propios superen en más de un tercio los mínimos establecidos.

- El Ministro de Economía y Hacienda, a propuesta del Banco de España, y previa consulta con las autoridades a quien compete la vigilancia de la obra benéfico-social de las Cajas de ahorros, podrá autorizar, con carácter excepcional, la aplicación de porcentajes de dotación a reservas inferiores, cuando la inversión o mantenimiento de obras sociales anteriormente autorizadas, propias o en colaboración, no pudiera ser atendida con el fondo para la obra benéfico-social. En tal caso, esas cajas no podrán incluir en sus presupuestos inversiones en obras nuevas, propias o en colaboración.

La Norma Cuarta, de la CBE nº 5/1998, sobre requerimientos generales de recursos propios mínimos y límites, establece al respecto, que las entidades deberán mantener, en todo momento un volumen suficiente de recursos propios computables, para cubrir la suma de:

- a) La exigencia por riesgo de crédito, en función de los activos, compromisos y demás cuentas de orden que presenten ese riesgo.
- b) La exigencia por riesgo de cambio, en función de la posición global neta en divisas.
- c) La exigencia por riesgo de mercado de la cartera de negociación.

Además deberán cumplir los límites a la concentración de riesgos y a las inmovilizaciones materiales, establecidos en las normas vigésima sexta y vigésima novena, respectivamente.

Las entidades de crédito españolas deberán cumplir individualmente los límites de riesgos por posiciones en divisas establecidos en la norma decimonovena.

6.6.3. Suficiencia de recursos propios

En cuanto al tema fundamental de la consolidación, nos vamos a centrar en el artículo 12 de la Ley 13/1992.

Cuando en un grupo consolidable de Entidades de crédito, existan otros tipos de entidades financieras sometidas a requerimientos específicos de recursos propios, el grupo deberá alcanzar, a efectos de suficiencia de tales recursos, la más alta de las magnitudes siguientes:

- La necesaria para alcanzar el porcentaje que se establezca conforme a lo previsto en el número 1 del artículo 6.
- La suma de los requerimientos de recursos propios establecidos para cada clase de entidades integrantes del grupo, calculados de forma individual o subconsolidada, según sus normas específicas.
- El cumplimiento por el grupo de lo dispuesto en lo mencionado anteriormente, no exonerará a las entidades financieras que no sean de crédito integradas en él de cumplir individualmente sus requerimientos de recursos propios. A tal efecto, dichas entidades serán supervisadas en base individual por el organismo que corresponda a su naturaleza. En el caso de las entidades de crédito integradas en el grupo consolidable, se estará a lo dispuesto en el número 4, del artículo 9.
- Siempre que en un grupo consolidable de entidades de crédito existan entidades sujetas a supervisión, en base individual, por organismo distinto del Banco de España, éste, en el ejercicio de las competencias que la Ley

13/1992 le atribuye, deberá actuar de forma coordinada con el organismo supervisor que en cada caso corresponda.

6.6.4. Recursos propios y límites a la concentración de riesgos

Respecto al artículo 13, vamos a exponer a continuación lo siguiente:

- Los requerimientos de recursos propios y los límites a la concentración de riesgos o a la posesión de participaciones cualificadas, establecidos o previstos, no se aplicarán a las sucursales de Entidades de crédito que tengan su sede central en otros Estados miembros de la UE, y estén sujetas a la supervisión prudencial de estos.
- Tampoco serán exigibles las obligaciones que se establezcan, a las sucursales de las demás entidades de crédito extranjeras sujetas a requisitos equivalentes.

La exigencia a los grupos consolidables de entidades de crédito y las entidades de crédito no integradas en uno de estos grupos, de mantener un coeficiente de solvencia no inferior al 8 por 100, afectará igualmente a las sucursales en España de entidades de crédito extranjeras que no resulten exentas de su aplicación de acuerdo con lo dispuesto, y referido anteriormente, en el artículo 13 de la Ley 13/1985, de 25 de mayo.

LÍMITES A LAS PARTICIPACIONES CUALIFICADAS

La disposición transitoria de la Ley 13/1985, de 25 de mayo, queda recogida en el artículo 2, de la Ley 13/1992:

Las entidades de crédito que el día 1 de enero de 1993, superen los porcentajes fijados en el número 1 del artículo 10, dispondrán, a partir de esa fecha, de un plazo de diez años durante el cual no se aplicarán las deducciones previstas en dicho artículo.

El Banco de España supervisará la evolución de los activos sometidos a los citados límites y podrá, durante el plazo señalado, prohibir a aquellas entidades de crédito acogidas a lo dispuesto en el párrafo precedente, la elevación o ampliación de las señaladas participaciones cualificadas.

INFRACCIONES:

El número 1 del artículo 16, Ley 26/1988, de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, queda recogido en el artículo 3, de la Ley 13/1992:

Cuando las infracciones tipificadas en los artículos 4 y 5, apartados c) y h), se refieran a las cuentas y al informe de gestión consolidados con carácter obligatorio con arreglo al Título II, de la Ley 13/1985, se sancionará a la entidad obligada a formular y aprobar dichas cuentas e informe, y si procede, a sus administradores y directivos.

Constituyen infracciones muy graves, según artículo 4, apartado c), incurrir las entidades de crédito, o el grupo consolidado a que pertenezcan, en insuficiente cobertura del coeficiente de recursos propios, cuando los mismos se sitúen por debajo

del 80 por 100 del mínimo, en su caso, establecido con carácter obligatorio en función de las inversiones realizadas y los riesgos asumidos, permaneciendo en tal situación por un período de, al menos, seis meses.

De igual modo, constituyen infracciones graves, según especifica el apartado h), del artículo 5, incurrir las entidades de crédito o el grupo consolidado al que pertenezcan, en insuficiente cobertura del coeficiente de recursos propios, permaneciendo en tal situación por un período de al menos seis meses, siempre que ello no constituya infracción muy grave conforme a lo dispuesto en el artículo anterior.

BIBLIOGRAFIA DEL CAPÍTULO 6

- (1) Ley 13/1985, de 25 de mayo. En uno de los párrafos del artículo 8.1, se lee: Las Entidades de depósito deberán consolidar sus Balances y Cuentas de Resultados con los de otras Entidades de depósito u otras Entidades financieras que constituyan con ellas una unidad de decisión. Especificando en su punto 2, lo que se entiende por Entidad financiera: Cualquier Entidad que tenga como objeto social, o como actividad principal, la tenencia de acciones y participaciones, así como las Sociedades de Crédito Hipotecario, las Entidades de financiación, las Sociedades de arrendamiento financiero, y las Sociedades cuyo objeto o actividad principal incluya la tenencia de inmuebles o activos materiales utilizados por las Entidades de depósito o por otras Entidades incluidas en la consolidación. Quedan excluidas como tales las Entidades aseguradoras.
- (2) Ley 13/1985, de 25 de mayo, artículo 8.1. Puede darse de la existencia de una empresa matriz que tenga el dominio del Grupo, que no haya de ser consolidada. Forma jurídica que dará origen a uno de los problemas técnicos más importantes en la consolidación bancaria española.
- (3) Real Decreto 1371/1985. Es facultad del Gobierno establecer este porcentaje. Artículo 2.3.
- (4) ALVAREZ LOPEZ, ENRIQUE. DURÁNDEZ ADEVA, ANGEL Y LÓPEZ COMBARROS, JOSE LUIS. Capítulo 1. "Consolidación de estados financieros en Europa". VII Directriz de la UE. APD.1985.
- (5) PEDRAJA GARCIA, PEDRO. "La Consolidación de estados financieros en los Grupos bancarios"- Técnica Contable. Tomo XXXIX. 1987. Págs. 142-143.
- (6) Directiva 86/635/UE. Refiere en su artículo 43.1.: La Directiva 83/349/UE, VII DIRECTRIZ, se aplicará salvo lo dispuesto en el artículo 1 de la presente Directiva y en el apartado 2 del presente artículo 43.2.: No serán aplicables los artículos 4,6,15 y 40 de la VII Directiva.
- (7) CBE nº 4/1991, de 14 de junio. Anexo VII.

Estado	Denominación	Periodicidad
C.1	Balance consolidado.	Semestral
C.2	Detalle y amortización de las diferencias patrimoniales en consolidación.	Semestral
C.3	Cuenta de pérdidas y ganancias Consolidada.	Semestral
C.4	Detalle de intereses minoritarios.	Semestral
C.5	Relación de las entidades pertenecientes al grupo económico y, de las entidades vinculadas no pertenecientes al grupo económico.	Semestral
C.6	Participaciones directas (y derechos de voto).	Semestral
C.7	Relación de entidades de crédito y, sociedades financieras extranjeras participadas y/o controladas.	Semestral
C.8	Instituciones de inversión colectiva, gestionadas por sociedades del grupo consolidadas.	Semestral
C.9	Síntesis del proceso de consolidación.	Semestral
C.10	Relación de accionistas y altos cargos, de bancos y sociedades financieras extranjeras participadas o controladas.	Anual

- (8) RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J. MIGUEL. “El Capital de las Entidades Bancarias: Una aproximación general. El Capital propio en la Banca”. Revista SITUACION, del BBV. Números 3-4. Año 1991. Pág. 41.
- (9) TAJADURA GARRIDO, CARMELO. "La Importancia de la Base de Capital". Revista SITUACION, del BBV. Números 3-4. Año 1991. Pág. 53.
- (10) TAJADURA GARRIDO, CARMELO."La Importancia..." Ob. cit. Año 1991. Pág. 54.
- (11) Una Entidad de crédito no podrá poseer una participación cualificada cuyo importe sobrepase el 15% de sus fondos propios en una empresa que no sea una Entidad de crédito, una entidad financiera o una empresa cuya actividad esté contemplada en la letra f) del apartado 2, del artículo 43, de la Directiva

86/635/UE.

El importe total de las participaciones cualificadas en empresas que no sean entidades de crédito, entidades financieras o empresas cuya actividad esté contemplada en la letra f) del apartado 2 del artículo 43 de la Directiva 86/635/UE, no podrá superar el 60% de los fondos propios de la entidad de crédito.

- (12) Directiva 2000/12/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de marzo de 2000. Relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio.
- (13) Directiva 2000/12/UE. Págs. 12 y 13. Autoridades competentes: Las autoridades nacionales facultadas, en virtud de una ley o reglamento, para controlar las entidades de crédito.

Zona A. Todos los Estados miembros y todos los países miembros de pleno derecho de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, y los países que hayan celebrado acuerdos especiales de préstamo con el Fondo Monetario Internacional, FMI, en el marco de los Acuerdos Generales de Empréstito, AGE. Todo país que reescale su deuda pública exterior soberana quedará, sin embargo, excluido de la zona A durante un período de cinco años.

Zona B: Todos los países que no sean los de la zona A.

Entidades de Crédito de la zona A. Toda entidad de crédito autorizada en los Estados miembros de acuerdo con el artículo 4, incluidas sus sucursales en los terceros países, y todas las empresas públicas o privadas que estén comprendidas en la definición contenida en el párrafo primero del punto 1, y autorizadas en otros países de la zona A, incluidas sus sucursales.

Entidades de crédito de la zona B. Todas las empresas, públicas o privadas, autorizadas fuera de la zona A, que esten comprendidas en la definición del párrafo primero del punto 1, incluidas sus sucursales en la Unión.

Sector no bancario. Todos los prestatarios distintos de las entidades de crédito, definidos en los puntos 16 y 17, de los bancos centrales, de las administraciones centrales, regionales y locales, de las Comunidades Europeas, del Banco Europeo de Inversiones y de los bancos multilaterales de desarrollo definidos en el punto 19.

Bancos multilaterales de desarrollo. El Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento y la Cooperación Financiera Internacional, el Banco Interamericano del Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo, el Banco Africano de Desarrollo, el Fondo de Reinstalación del Consejo de Europa, el Nordic Investment Bank, el Banco de Desarrollo del Caribe, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, el Fondo Europeo de Inversiones y la Corporación Interamericana de Inversiones.

Cuentas de Orden que presenten un Riesgo alto, un Riesgo medio, un Riesgo medio/bajo y un Riesgo bajo: Descritas en el apartado 2, del artículo 43 y enumeradas en el Anexo II.

- (14) Directiva 78/660/UE, artículo 17. “En el sentido de la presente directiva, se entiende por participaciones, los derechos en el capital de otras empresas, materializadas o no por títulos que, creando un vínculo duradero con éstas, se destinan a contribuir a la actividad de la sociedad. La detentación de una parte del capital de otra sociedad se presumirá como participación cuando exceda un porcentaje fijado por los Estados miembros a un nivel que no pueda exceder del 20%”.
- (15) Directiva 2000/12/UE. Una empresa distinta de una Entidad de crédito, cuya actividad principal consista en adquirir y tener participaciones o en ejercer una o varias actividades de las enumeradas en los puntos 2 a 12 del Anexo I.
- (16) Directiva 86/635/UE. Podrán permitir que ciertas partidas del activo, que no constituyan inmovilizaciones financieras se incluyan por un valor inferior del que resulte de aplicar el apartado 1, del artículo 39, de la Directiva 78/660/UE:
- a) Los elementos del activo circulante se valorarán al precio de adquisición o al coste producción sin perjuicio de las letras b) y c).
 - b) Los elementos del activo circulante serán objeto de correcciones valorativas con el fin de que estos elementos figuren por el valor inferior del mercado; o, en circunstancias particulares, por otro valor inferior que les sea atribuible en la fecha de cierre del balance.
 - c) Los Estados miembros podrán autorizar correcciones valorativas excepcionales si fueran necesarias en base de una apreciación comercial razonable, para evitar que, en un futuro próximo, la valoración de estos elementos tenga que modificarse por fluctuaciones de su valor. El importe de dichas correcciones se indicará por separado en la cuenta de pérdidas y ganancias o en la memoria.
 - d) La valoración por el valor inferior señalada en las letras b) y c) no podrá mantenerse cuando las razones que la motivaron hubieren dejado de existir.
 - e) Cuando los elementos del activo circulante sean objeto de correcciones valorativas excepcionales solamente para aplicar la legislación fiscal, se indicará en la memoria el importe debidamente motivado.
- (17) Directiva 84/569/UE. La valoración de las partidas de las cuentas anuales se hará conforme a las disposiciones de los artículos 34 a 42 y se basará en el principio del precio de adquisición o del coste de producción. No obstante, la nueva tendencia es el uso de los valores razonables al contabilizar los instrumentos financieros. Es decir una contabilización basada en el “valor razonable”. La NIC 22, define el valor razonable como el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo entre un comprador y

un vendedor debidamente informados, en una transacción libre.

- (18) La expresión "inmovilizaciones financieras" utilizada en el marco de la Sección 7 de la Directiva 78/660/UE se entenderá, en el caso de las Entidades de crédito, en relación con las participaciones, incluidas las del grupo y con los títulos destinados a servir de manera duradera a la actividad de la empresa.
- (19) Directiva 83/349/UE. Los artículos 19,30 y 31 dicen:

ARTÍCULO 19:

1. Los valores contables de las acciones o participaciones en el capital de las empresas incluidas en la consolidación se compensarán con la fracción de capitales propios que representen en dichas empresas.

a) Esa compensación se hará en base a los valores contables existentes a la fecha en que cada una de dichas empresas se incluya por primera vez en la consolidación. Las diferencias resultantes de la compensación se imputarán directamente, en la medida de lo posible, a las rúbricas del balance consolidado que tengan un valor superior o inferior a su valor contable.

b) Los Estados miembros podrán autorizar o prescribir que la compensación se efectúe a partir del valor de los elementos identificables de activo y de pasivo, a la fecha de adquisición de las acciones o participaciones o, cuando la adquisición haya tenido lugar en varias veces, a la fecha en la cual la empresa se haya convertido en filial.

c) La diferencia que subsista después de la aplicación del punto a), o la que resulte de la aplicación del punto b), se incluirá en el balance consolidado en una partida específica, con denominación adecuada. En la memoria se comentará tanto esta partida como los métodos aplicados y, si son importantes, las modificaciones con respecto al ejercicio precedente. Cuando un Estado miembro autorice la compensación entre las diferencias positiva y negativa, su detalle deberá figurar asimismo en la memoria.

2. No obstante, el párrafo 1 no será aplicable a las acciones o participaciones en el capital de la matriz, poseídas bien por ella misma, bien por otra empresa incluida en la consolidación. En las cuentas consolidadas, estas acciones o participaciones tendrán la consideración de propias, de conformidad con la Directiva 78/660/UE.

ARTÍCULO 30:

1. La partida especial prevista en el punto c) del párrafo 1 del artículo 19, correspondiente a la diferencia positiva de consolidación, se tratará según las reglas establecidas por la Directiva 78/660/UE para el fondo de comercio. La IV Directiva, en su artículo 37.2, equipara el fondo de comercio a los gastos de establecimiento para los que el artículo 34.1 a), prescribe un plazo máximo de amortización de cinco años. No obstante, el indicado artículo 37.2, añade que los Estados miembros podrán autorizar a las sociedades para que

amorticen sistemáticamente su fondo de comercio en un período limitado, y superior a cinco años, con las condiciones de que tal período no exceda del tiempo de utilización de este activo y de que se mencione en la memoria con la debida motivación.

2. Los Estados miembros podrán permitir que la diferencia positiva de consolidación se deduzca de inmediato y de manera patente de las reservas.

ARTÍCULO 31:

El importe que figure en la partida específica mencionada en el punto c), del párrafo 1, del artículo 19, correspondiente a la diferencia negativa de consolidación sólo podrá llevarse a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada:

a) Cuando surja, en la fecha de adquisición, como consecuencia de la previsión de la evolución desfavorable de los resultados futuros de la empresa que la motiva, o de posibles cargas originadas por la misma y en la medida en que se realice dicha previsión, o

b) En la medida en que la diferencia corresponda a una plusvalía realizada.

- (20) Directiva 83/349/UE. Artículo 33, que dice: Cuando una empresa incluida en la consolidación ejerza influencia notable sobre la gestión y política financiera de otra no incluida en la misma, empresa asociada, en la que posea una participación en el sentido del artículo 17 de la Directriz 78/660/UE (*), esta participación aparecerá en el balance consolidado en una partida específica, con la denominación adecuada.

Una empresa ejerce una influencia notable sobre otra, cuando la primera posea el 20% o más de los derechos de voto correspondientes a los accionistas o socios de la segunda. Será de aplicación el artículo 2 (ver artículo 1, por hacer referencia del mismo), que dice:

1. Para la aplicación del artículo 1. (condiciones de establecimiento de las cuentas consolidadas) Párrafo 1, puntos a), b) y c), a los derechos de voto, de designación o de revocación de la empresa matriz deben añadirse los de sus filiales, así como los de cualquier persona que obre en nombre propio pero por cuenta de la empresa matriz o de otra filial de la misma .

2. Para la aplicación de los puntos a), b) y d), del mencionado párrafo 1, del artículo 1, deben deducirse de los derechos indicados en el párrafo 1, del presente artículo los derechos :

a) Correspondientes a las acciones o participaciones poseídas por cuenta de persona distinta de la empresa matriz o de la filial, o

b) Relativos a las acciones o participaciones poseídas en garantía, a condición de que dichos derechos se ejerzan conforme a instrucciones recibidas o de que la posesión de esas acciones o participaciones sea para la empresa poseedora una operación habitual de sus actividades de préstamo, siempre que los derechos de voto se ejerzan en interés del fiador.

3. Para la aplicación de los puntos a) y d) del párrafo 1, del artículo 1, de la totalidad de los derechos de voto de los accionistas o socios de la filial

deben deducirse los correspondientes a las acciones o participaciones poseídas por la propia filial, por otra empresa filial de la misma o por persona que actúe en nombre propio pero por cuenta de estas empresas.

(*) Directiva 78/660/UE. Artículo 17. Se entiende por participaciones, los derechos en el Capital de otras empresas, estén o no materializadas por títulos, que, creando un vínculo duradero con estas, tengan por finalidad contribuir a la actividad de la sociedad. La posesión de una parte del capital de otra sociedad se presumirá que tiene el carácter de participación cuando exceda del porcentaje fijado por los Estados miembros, que no podrá ser superior al 20 por 100.

- (21) Directiva 83/349/UE. Artículo 29, párrafo 2. a) La empresa que formule cuentas consolidadas deberá aplicar a estas últimas los mismos criterios de valoración que utilice en sus propias cuentas anuales. No obstante, los Estados miembros podrán autorizar o prescribir que se apliquen a las cuentas consolidadas otros criterios (**). b) Cuando se haga uso de las mencionadas excepciones, se indicará este hecho en la memoria de las cuentas consolidadas, junto con los motivos que lo producen.

(**) Directiva 78/660/UE. Artículos 31 a 42, constituyen la Sección Séptima de la IV Directriz: Reglas de valoración. El artículo 60, permite que los Estados miembros prevean la utilización del valor de mercado para los títulos en los que las sociedades de inversión hayan colocado sus fondos.

- (22) Directiva 83/349/UE. Artículo 39. Cuando la partida específica prevista en el párrafo 1, del artículo 19, corresponda a una diferencia positiva de consolidación, aparecida con anterioridad a la fecha de establecimiento de las primeras cuentas consolidadas conforme a la presente Directriz, los Estados miembros podrán permitir que:

a) Para la aplicación del párrafo 1 del artículo 30, el período con límite superior en cinco años previsto en el artículo 37, segundo párrafo, de la Directriz 78/660/UE (***), se calcula a partir de la fecha en que se establezcan las primeras cuentas consolidadas conforme a la presente Directriz, y que

b) Para la aplicación del párrafo 2 del artículo 30, la deducción se haga de las reservas a la fecha en que se establezcan las primeras cuentas consolidadas conforme a la presente Directriz.

(***) Artículo 34, párrafo 1. Letra a): “En el caso de que la legislación nacional autorice la inscripción en el activo de los gastos de establecimiento, estos se amortizarán en un plazo máximo de cinco años”, será aplicable a la partida Fondo de comercio. Sin embargo, los Estados miembros podrán autorizar a las sociedades para que amorticen sistemáticamente su Fondo de comercio, en un período limitado y superior a cinco años, con las condiciones de que tal período no exceda del tiempo de utilización de este activo y, de que se mencione en la memoria con la debida motivación.

- (23) Directiva 83/349. Artículo 26, que dice: Se eliminarán los beneficios y pérdidas

que aparezcan en el valor contable del activo y que tengan su origen en operaciones efectuadas entre empresas incluidas en la consolidación. No obstante, hasta una coordinación posterior, los Estados miembros pueden permitir que estas eliminaciones se realicen de forma proporcional a la fracción de capital poseída por la empresa matriz, en cada una de las filiales incluidas en la consolidación.

2. Los Estados miembros podrán admitir excepciones al punto c), del párrafo 1, cuando la operación se realice conforme a condiciones normales de mercado y cuando la eliminación de beneficios o pérdidas pueda suponer costes desproporcionados. Estas excepciones se pondrán de manifiesto adecuadamente y, cuando tengan una incidencia apreciable en el patrimonio, en la situación financiera y en los resultados del conjunto de empresas incluidas en la consolidación, este hecho se mencionará en la memoria de las cuentas consolidadas.

3. Podrán admitirse excepciones a los puntos a), b) y c) del párrafo 1 cuando los importes afectados tengan un interés poco significativo en relación con el objetivo previsto en el párrafo 3, del artículo 16.

Puntos a), b): Se inicia el artículo 26: 1. Las cuentas consolidadas presentarán el patrimonio, la situación financiera y los resultados de las empresas incluidas en la consolidación, como si se tratara de una sola empresa. Para ello:

a) se eliminarán de las cuentas consolidadas los dígitos créditos entre las empresas incluidas en la consolidación;

b) del mismo modo, se eliminarán de las cuentas consolidadas los ingresos y gastos correspondientes a operaciones efectuadas entre empresas incluidas en la consolidación.

Párrafo 3 del artículo 16: Las cuentas consolidadas deberán dar una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del conjunto de empresas incluidas en la consolidación.

(24) Directiva 2000/12/UE, los artículos 44 y 45 dicen:

1. No obstante, los requisitos establecidos en la letra b) del apartado 1, del artículo 43, los Estados miembros podrán fijar una ponderación del 0% para sus propias administraciones regionales o autoridades locales, si no existe una diferencia apreciable en el riesgo entre los créditos a estas últimas y los créditos a sus administraciones centrales, atendiendo a la capacidad de las administraciones regionales y de las autoridades locales de obtener ingresos y la existencia de disposiciones institucionales específicas que reduzcan el riesgo de impago.

De acuerdo con estos criterios se aplicará una ponderación nula a los créditos contraídos por las administraciones regionales o autoridades locales en cuestión y a las partidas que figuren en las cuentas de orden contraídos frente a dichas administraciones, así como a los créditos sobre terceros y cuentas de

orden contraídas frente a terceros garantizadas por dichas administraciones regionales o autoridades locales o asegurados, a satisfacción de las autoridades competentes correspondientes, por una garantía pignoratícia consistente en títulos emitidos por dichas administraciones regionales o autoridades locales.

2. Los Estados miembros notificarán a la Comisión si consideran justificada una ponderación nula según los criterios expuestos en el apartado 1. La Comisión defenderá dicha información. Otros Estados miembros podrán ofrecer a las entidades de crédito, bajo la supervisión de sus autoridades competentes, la posibilidad de aplicar una ponderación nula cuando proporcionen ayuda financiera a las administraciones regionales o autoridades locales correspondientes o cuando cuenten con créditos garantizados por éstas últimas, incluidas las garantías pignoratícias consistentes en títulos

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 44, los Estados miembros podrán aplicar una ponderación del 20% a los activos asegurados, a satisfacción de las autoridades competentes correspondientes, mediante una garantía pignoratícia consistente en títulos emitidos por las administraciones regionales o las autoridades locales de los países de la Zona A, mediante depósitos domiciliados en entidades de crédito de la Zona A distintas de la entidad prestamista o por certificados de depósito o por instrumentos similares emitidos por dichas entidades de crédito.

2. Los Estados miembros podrán aplicar una ponderación del 10% a los créditos sobre las entidades especializadas, en los mercados interbancarios y de la deuda pública en el Estado miembro de origen, sujetos a una estrecha vigilancia por parte de las autoridades competentes cuando dichos activos estén plenamente garantizados, a satisfacción de las autoridades competentes del Estado miembro de origen, por una combinación de partidas de activo contempladas en las letras a) y b) del apartado 1, del artículo 43, reconocida por dichas autoridades como constitutiva de una garantía pignoratícia adecuada.

3. Los Estados miembros notificarán a la Comisión las disposiciones que adopten en aplicación de los apartados 1 y 2, y los motivos que las justifiquen. La Comisión remitirá dicha información a los Estados miembros. La Comisión procederá de forma periódica al estudio de las implicaciones de dichas disposiciones con el fin de garantizar que no den lugar a distorsiones de la competencia.

(25) VII Directiva, relativa a las Cuentas consolidadas.

(26) Código de Comercio artículo 43.

2. La Sociedad dominante podrá excluir de las cuentas consolidadas:

a) A la sociedad del grupo que presente un interés poco significativo con respecto a la imagen fiel que deben expresar las cuentas consolidadas. Siendo varias las sociedades del grupo en estas circunstancias, no podrán ser excluidas de la consolidación más que si en su conjunto presentan un interés poco significativo respecto a la finalidad expresada.

b) Aquellas sociedades del grupo respecto de las cuales existan restricciones importantes y permanentes, que dificulten sustancialmente el ejercicio por la sociedad dominante de sus derechos sobre el patrimonio o la gestación de dichas sociedades.

c) Aquellas en las que la información necesaria para establecer las cuentas consolidadas sólo pueda obtenerse incurriendo en gastos desproporcionados, o mediante un retraso que imposibilite la formación de dichas cuentas en el plazo legal establecido.

d) Aquellas cuyas participaciones se posean exclusivamente al objeto de su cesión posterior.

e) Las que tengan actividades tan diferentes que su inclusión resulte contraria a la obtención de la finalidad propia de las cuentas consolidadas. Este apartado no será aplicable por el solo hecho de que las sociedades incluidas en la consolidación sean parcialmente industriales, parcialmente comerciales y parcialmente dedicadas a la prestación de servicios, o de que ejerzan actividades industriales o comerciales o realicen prestaciones de servicios diferentes.

- (27) Ley 26/1988 de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de crédito. Artículo 48. 1. Se faculta al Ministro de Economía y Hacienda, para establecer y modificar las normas de contabilidad y los modelos a que deberá sujetarse el balance y la cuenta de resultados de las entidades de crédito, así como los balances y cuentas de resultados consolidados previstos en la Ley 13/1985, de 25 de mayo, disponiendo la frecuencia y el detalle con que los correspondientes datos deberán ser suministrados a las autoridades administrativas encargadas de su control y hacerse públicos con carácter general por las propias Entidades de crédito. En el uso de esta facultad, cuyo ejercicio podrá encomendar el Ministro citado al Banco de España, no existirán más restricciones que la exigencia de que los criterios de publicidad sean homogéneos para todas las Entidades de crédito de una misma categoría y, análogos para las diversas categorías de entidades de crédito.

Para el establecimiento y modificación de las señaladas normas y modelos, con la excepción de los estados contables reservados, será preceptivo el informe previo del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

- (28) Código de Comercio. Libro I. Teniendo en cuenta la referencia del punto anterior (34).

- (29) Código de Comercio. Artículo 42. 5. La Junta General de la sociedad dominante designará a los auditores de cuentas que habrán de controlar las cuentas anuales y el informe de gestión del grupo. Los auditores verificarán la concordancia del informe de gestión con las cuentas anuales consolidadas.

6. Las cuentas consolidadas y el informe de gestión del grupo habrán de someterse a la aprobación de la Junta General ordinaria de la sociedad

dominante simultáneamente con las cuentas anuales y el informe de gestión de esta sociedad. Los accionistas de las sociedades pertenecientes al grupo, podrán obtener de la sociedad dominante los documentos sometidos a la aprobación de la Junta y al informe de los auditores. El depósito de las cuentas consolidadas, del informe de gestión del grupo y del informe de los auditores de cuentas en el Registro Mercantil y, la publicación del mismo se efectuarán de conformidad con lo establecido para las cuentas anuales de las sociedades anónimas.

PARTE II
PERSPECTIVA DE LA BANCA ESPAÑOLA

CAPÍTULO 7

EL DINERO Y EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

Introducción

En este capítulo presentamos una visión generalizada, pero básica, de lo que es el complejo mundo financiero español y, de cómo hemos llegado a tener una moneda única en la UE.

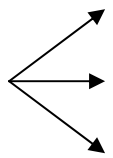
Que duda cabe que el tener una moneda única y un sistema financiero en línea con el de los países más avanzados, facilita un incremento de las relaciones económicas así como información, más real y aceptable a nivel internacional.

Los resultados obtenidos hasta ahora, son fruto de un largo proceso, que exponemos a continuación.

ACONTECIMIENTOS E INSTITUCIONES

Las fechas más importantes de la creación de las instituciones europeas, fueron las siguientes:

- 18.4.1951. Se constituyó la CECA, Comunidad Europea del Carbón y del Acero. Seis países participaron: Francia, Alemania, Países Bajos, e Italia.
- 25.3.1957. Se firma el Tratado de Roma. Se crea la CEE y el EURATOM, Comunidad Económica Europea y Comunidad Europea de la Energía Atómica. Participaron los mismos países que en la CECA.

- Se perseguían tres objetivos 
 - Convertir Europa en zona de paz.
 - Conseguir un mercado único.
 - Alcanzar la unión política.

- 1.7.1968. Creación de la Unión Aduanera. Supresión de impuestos en los países comunitarios, fijándose un impuesto común para terceros países.

- Se perseguía libertad de circulación
 - Mercaderías y Servicios
 - Personas
 - Capital
- Incorporaciones posteriores
 - 1973. Reino Unido, Irlanda y Dinamarca.
 - 1981. Grecia.
 - 1986. Portugal y España.
- 1986. Firma Acta Única Europea, se consigue circular libremente por la CEE.
 - Mercaderías y Servicios
 - Personas
 - Capital

- 1992. Firma Tratado de la Unión Europea (o de Maastricht). El mercado se hace realidad a partir de 1.1.1993, y se consagra la creación de una moneda única.

- 1996. Incorporaciones: Austria, Suecia y Finlandia. Se modifica el Tratado de Maastricht y se fija la entrada del euro para el año 2002. El período de adaptación se inicia 1.1.1999, y surge la Unión Monetaria. Se da un valor fijo a cada moneda: España 1 Euro = 166,386 ptas.

7.1. EL DINERO Y SUS FUNCIONES

Surgió como medio de pago para superar las limitaciones del trueque.

7.1.1. Formas

El dinero mercancía: Se utilizaba como medio de cambio y pago, tenía su valor propio, fácil de transportar, duradera, divisible, homogénea y limitada.

El dinero papel: Surgió en la Edad Media. Se depositaba el oro y se extendía un certificado. El certificado era convertible en oro, y se aceptaba como medio de pago.

En el siglo XVII los bancos empezaron a emitir sus propios billetes, que representaba el oro depositado.

El dinero fiduciario: Lo emiten los bancos centrales de cada país, el dinero no es convertible, su confianza se basa en el crédito de la entidad.

7.1.2. Funciones

Las funciones del dinero son:

- Medio de cambio: Facilita el intercambio.
- Unidad de cuenta: Es la unidad de medida, mide el valor de las cosas.
- Depósito de valor: Permite el ahorro, y facilita el pago en el futuro.

Se demanda dinero, fundamentalmente por dos motivos:

- Para transacciones: Tener efectivo para atender las compras.

- Como depósito de valor: El ahorro en banco o en casa para utilizarlo en cualquier momento.

La demanda de dinero se comporta según:

- Nivel de precios: Mayores precios, más efectivo.
- Tipos de interés: Mayores tipos, menos efectivo.
- Renta: Mayor renta, mayor disponible.

7.1.3. El precio del dinero

Los tipos de interés lo justifican. El ahorro se puede mantener o prestar. Si se presta por un tiempo, se cobra por su utilización un tipo de interés, que se mide en tanto por ciento anual.

El por qué los tipos de interés son distintos, eso lo determina el:

- Riesgo: Si existe o no incertidumbre en una actividad. Mayor incertidumbre, mayor tipo de interés.
- Plazo: Puede ser a corto o largo plazo. Mayor plazo, mayor tipo de interés.
- Liquidez: Posibilidad de recuperar el dinero con mayor rapidez. Menor liquidez, mayor tipo de interés.

7.1.4. La oferta monetaria

La Ley de Autonomía del Banco de España de 1994, encomendó al banco emisor la ejecución de la política monetaria, con la finalidad de lograr la estabilidad de precios. Para llevarlo a cabo, estableció objetivos de crecimiento de las

magnitudes monetarias o de los tipos de interés, o de cualquier otros que juzgara convenientes.

Esta Ley confirió una autonomía grande al banco emisor, en este campo de la política monetaria, al permitirle no solamente aplicar la política monetaria de acuerdo con los objetivos fijados por el Gobierno, como sucedía antes de su aprobación, sino también definirla, sin someterse a las instrucciones del Gobierno ni del Ministerio de Economía, ni de ningún otro órgano, en línea con lo establecido en el Tratado de la Unión Económica y Monetaria Europea (UEME). Eso sí debiendo informar al Parlamento y al Gobierno con regularidad .

Esta Ley de Autonomía se ha modificado parcialmente por la Ley 12/1998⁽¹⁾, mermándole atribuciones, con el objetivo de asegurar la plena integración del Banco de España en el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), y de preparar la política monetaria única en toda la UEME, a partir de enero de 1999, por el Banco Central Europeo (BCE), política monetaria que nuestro banco emisor ejecutará en España, siguiendo las instrucciones del BCE.

Continua estableciendo la Ley 12/1998 que, con el fin de alcanzar los objetivos del SEBC y llevar a cabo sus funciones, el Banco de España podrá realizar todo tipo de operaciones financieras, conforme a los principios generales establecidos por el BCE.

Cabe preguntarse si solo es dinero las monedas y billetes emitidos por el banco emisor. La respuesta sería un no. Así pues, la Oferta monetaria es la cantidad de dinero que existe en una economía.

OM = Efectivo en manos del público + Depósitos bancarios + Activos

líquidos en manos del público.

Se compone:

- Efectivo en manos del público.
- Depósitos bancarios a la vista. Se pueden disponer por cheque y tarjeta.
- Depósitos bancarios de ahorro. Se pueden disponer mediante cartilla de ahorro.
- Depósitos bancarios a plazos. Se pueden disponer en fecha determinada.
- Activos líquidos en manos del público. Dinero prestado a empresas o sector Público (ejemplo: Bonos del Estado).

7.1.5. Control de la oferta monetaria en España

La Oferta Monetaria influye en la demanda agregada, y a través de ella, en los precios.

Veamos:

- Si aumenta la OM hay más dinero, puede aumentar el ahorro y el consumo.
- Si aumenta la demanda, y no aumenta la oferta, aumentan los precios, hay inflación.

Luego, con el control de la OM, se puede controlar los precios.

Cabe preguntarse quién controla la oferta monetaria en España. La respuesta sería el SEBC. Este organismo es el que emite el euro y controla la cantidad de dinero en la UE, siendo el BCE quien ejecuta su política.

De los quince países que integran la UE, solo once integran la Unión Monetaria Europea (UME). Desde el 1.1.1999 es el SEBC a través del BCE quien se encarga además, de emitir el euro y controlar la cantidad de dinero, fijar el tipo de interés.

También el SEBC tiene encomendadas otras funciones:

- Promover los sistemas de pagos y funcionamiento de los bancos.
- Gestionar las divisas.
- Definir la política monetaria de la UE.

En resumen, el objetivo principal del SEBC se concreta en mantener la estabilidad de precios.

7.1.6. La política monetaria de la Unión Europea

El BCE dispone de instrumentos para controlar la oferta monetaria y fijar el tipo de interés, uno de ellos son, las subastas semanales.

El BCE, semanalmente, los martes, presta dinero a los bancos.

- Cuanto más fondos se presten, mayor es la OM .
- Cuanto menos fondos se presten, menor es la OM .

Los bancos devuelven el dinero en quince días, a un tipo de interés. El tipo de interés determina el precio del dinero. La cantidad de dinero a conceder se prorrotea a las cantidades demandadas.

La política monetaria, cuando es expansiva, presta más dinero al tipo de interés más bajo: aumenta la OM, por tanto aumenta la inversión y el consumo y la oferta productiva. Los precios no tienen que crecer, salvo que se demande más bienes que se ofertan.

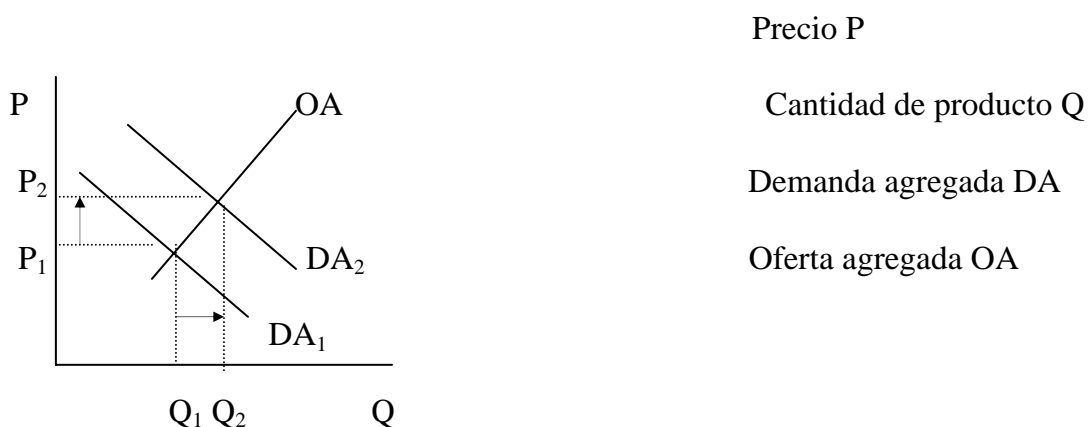
7.1.7. La oferta monetaria: La inflación, su medida y sus cambios

Definiremos la inflación, como una subida, persistente en el tiempo, del nivel general de precios. No suben todos los bienes a la vez. Su medición, se hace a través del Índice de Precios al Consumo (IPC).

Veamos los efectos, según los distintos tipos de inflación, sobre los precios:

a) Inflación de demanda.

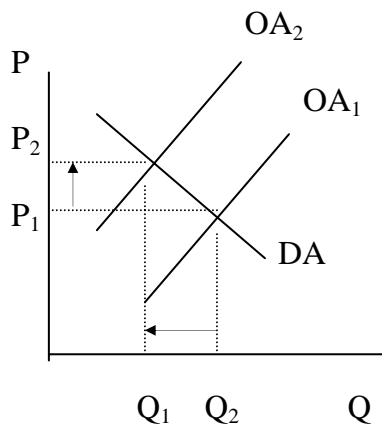
Si se demanda más y la oferta no puede subir la producción, suben los precios.



La oferta monetaria puede originar inflación. Si aumenta OM, mayor cantidad de dinero y tipo de interés más bajo, aumenta el consumo y la inversión. Y si la oferta productiva aumenta no aumentan los precios, pero si no aumenta esta oferta, se origina un incremento de los precios.

b) Inflación de oferta.

Una reducción de la oferta productiva, origina una subida de precios. A nivel de país una reducción de la producción y subida de precios se denomina estanflación, inflación con estancamiento.



Precio P

Cantidad de producto Q

Demanda agregada DA

Oferta agregada OA

La oferta monetaria no tiene influencia en esta clase de inflación.

c) Medición de la inflación.

La forma de cuantificar la inflación, es a través del cálculo del IPC, que refleja la variación del gasto de los bienes que forman la cesta de la compra.

Para elaborar esta cesta, se toma la ponderación media de cada bien por su precio en base 100 en su momento.

$$\text{Índice general} = \frac{\text{Suma de todos los índices particulares x sus respectivos pesos de la cesta}}{\text{Suma de los pesos de la cesta}}$$

$$\text{Tasa de inflación (año 1)} = \frac{\text{IPC(año 1)} - \text{IPC(año 0)}}{\text{IPC(año 0)}}$$

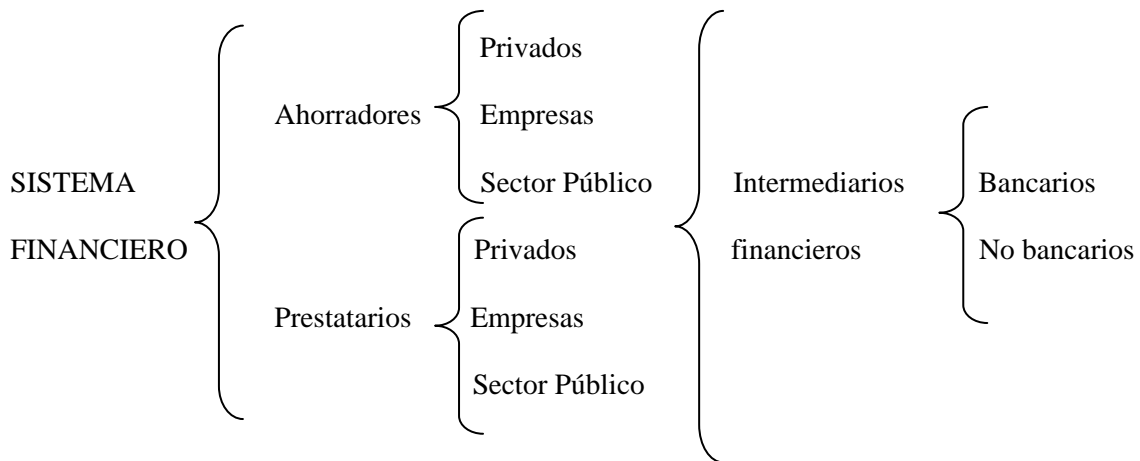
El tanto por ciento de cada grupo de productos es el peso de la cesta.

7.2. EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

Cuando una persona o entidad gasta menos de lo que ingresa, ahorra.

Cuando una persona o entidad gasta más de lo que ingresa, se endeuda (prestatarios).

Luego el sistema financiero lo constituyen, las instituciones que canalizan los flujos financieros de ahorro y de endeudamiento.



El sistema financiero está compuesto de un conjunto de instituciones, denominadas intermediarios financieros, que median entre los que ofrecen financiación (ahorradores) y los que la demandan (prestatarios).

7.2.1. Los intermediarios financieros

Son instituciones especializadas, que reciben el dinero de los ahorradores, a los que paga un interés, y se lo presta a quien lo demanda, cobrándoles un interés mayor del que paga a los ahorradores.

Estos intermediarios dan seguridad a las operaciones y garantizan su devolución.

La fuente de ingresos de los intermediarios, la principal, la compone la diferencia entre los dos tipos de interés (el que paga a los ahorradores, y el que cobra a los prestatarios), y las comisiones por servicios prestados.

La terminología básica utilizada corresponde a:

- Activo financiero. Derecho que se tiene por el crédito concedido (principal e intereses).
- Pasivo financiero. Obligación que se tiene por la deuda contraída (principal e intereses).

Veamos que instituciones componen los intermediarios financieros:

Bancarios { Bancos privados
Cajas de ahorros
Cooperativas de crédito

No Bancarios { Sociedades y fondos de inversión.
Fondos de pensiones.
Bolsas de valores.
Leasing.
Factoring.
Confirming
Sociedad de garantía recíproca.
Capital-riesgo
Instituto de crédito oficial (ICO).
Banco europeo de inversiones (BEI).

7.2.2. Intermediarios financieros bancarios

Este grupo lo componen, Bancos privados, Cajas de ahorros y Cooperativas de crédito. Ofrecen unos servicios muy similares, siendo la diferencia fundamentalmente de tipo jurídico. Veamos:

- Bancos privados₍₂₎: Son empresas que persiguen el máximo beneficio. Animo de lucro, en su actuación típicamente bancaria, captación depósitos y concesión de créditos como operaciones fundamentales, la caracterizan.
- Cajas de ahorros: Son entidades sin fines de lucro, de carácter benéfico-social. Instituciones atípicas, es la forma jurídica según Sentencia del Tribunal Constitucional, de 22 de marzo de 1988. De la actividad de las cajas de ahorros, tanto sus operaciones activas como pasivas, pueden ser clasificadas de la misma forma que para las restantes entidades de crédito (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito). En cuanto a la obra benéfico-social que llevan a cabo, señalar que la misma ha de realizarse con los beneficios obtenidos, después de sanear el activo y constituir reservas. En los últimos años, estas aportaciones a la obra, se han reducido, pasando, del 35,6% de los beneficios netos, en 1980 al 20%, aproximadamente, en los últimos años, concretamente 25,7% en 1999, según manifiestan RODRÍGUEZ y OTROS [2000, pág. 304]₍₃₎.
- Cooperativas de crédito: Son entidades propiedad de sus depositantes, siendo su objeto social el de servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros, mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito. Podrán realizar las mismas operaciones activas, pasivas y de servicios que el resto de entidades de crédito, con el límite de que deben atender preferentemente

las necesidades financieras de sus socios, además de limitar al 50% (de los recursos de la entidad) el conjunto de las operaciones activas que se lleven a cabo con terceros⁽⁴⁾.

7.2.3. Intermediarios financieros no bancarios

Estos intermediarios financieros no bancarios, actúan a través de entidades bancarias, pues a diferencia de los anteriores, sus pasivos no son dinero, con lo cual su actividad es más mediadora que la de los intermediarios financieros bancarios.

Los principales son:

- **Sociedades de inversión y Fondos de inversión.** Son una unión de inversores que ponen fondos en común, para adquirir con ellos activos emitidos por empresas y sector público. La diferencia entre Sociedades y Fondos, consiste en que las sociedades tienen personalidad jurídica, y los fondos no.
- **Fondos de pensiones.** Los fondos lo aportan los trabajadores en activo, y se utilizan para financiar empresas y el sector público, de manera que se aseguran una pensión cuando dejen de trabajar, por incapacidad o jubilación.
- **Compañías aseguradoras.** Los ingresos provienen de las cuotas de sus clientes, que se aseguran sobre contingencias que puedan sufrir (incendio, robo, accidente, muerte, etc.) .
- **Leasing.** Financiación a la empresa sobre bienes de equipo, en forma de arrendamiento financiero con derecho de compra.
- **Factoring.** Una empresa asume el cobro y el riesgo de la deuda de otra, adelantando el pago a cambio de una remuneración.

- **Confirming.** Gestiona los pagos a proveedores, como forma de financiar operaciones de comercio exterior. Consiste en el pago al contado, y sin posibilidad de recurso alguno, de las operaciones de exportación a crédito. Cada vez es más frecuente la aplicación de este tipo de operaciones en el comercio interior. Definiéndose como un servicio administrativo-financiero, por el que una entidad financiera presta sus servicios a una empresa (cliente) y a los proveedores de ésta, gestionando el pago de las deudas y ofreciéndoles la posibilidad de cobrar anticipadamente.
- **Capital-riesgo.** Una sociedad adquiere participaciones de una empresa temporalmente, para que pueda comenzar a ampliar su actividad comercial o productiva.
- **Sociedad de garantía recíproca.** Garantiza a los bancos la devolución de los préstamos que ha concedido a algunos de sus asociados. Se financia con los fondos de sus asociados y, en ocasiones, con fondos públicos.

7.3. CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

En la política monetaria de un país, y como instrumento de regulación y de garantía de la liquidez de las entidades, obligadas a su cumplimiento, existe el denominado coeficiente de caja, aplicado a las entidades de crédito.

7.3.1. El coeficiente legal de caja

Un nivel mínimo de cobertura de caja para las empresas bancarias, es la de procurar una garantía para sus depositantes. Desde este punto de vista, el coeficiente legal de caja se ha impuesto a la banca como salvaguarda de los intereses de terceros.

Además, el coeficiente legal de caja, es un instrumento de política monetaria, que puede ser utilizado en coordinación con otras medidas en el control de la masa monetaria. El coeficiente limita la capacidad de crédito de la banca. Pues, una pequeña elevación o disminución en el coeficiente, por mínima que sea, opera sobre una magnitud elevada, como es el importe de los depósitos captados por la banca. Por tanto, la finalidad económica de este coeficiente se ha impuesto a la función cautelar, de salvaguarda de los intereses de terceros. De esta manera la magnitud de los activos líquidos del sistema, y no las necesidades de tesorería de cada entidad, será la que servirá de base para calcular su cuantía, PEDRAJA GARCÍA [1992, págs. 367-368]⁽⁵⁾.

Con la incorporación de España a la UEME, y la aplicación en esta de la política monetaria única por parte del BCE, este coeficiente ha sufrido un cambio trascendental.

Como instrumento de política monetaria y, concretamente como forma de afectar a la liquidez de la economía, el coeficiente legal de caja en España ha pasado por dos períodos distintos. El primero, desde principios de los sesenta y hasta 1990, se caracterizó por su elevado nivel, hasta de un 20% de los pasivos computables llegó a estar en los últimos años de este período.

A partir de marzo de 1990, sufrió este coeficiente una drástica reducción, segundo período, que continuó en los años posteriores, hasta situarse en un llamado nivel técnico de tesorería.

Esta fuerte reducción del coeficiente de caja, surgida en marzo del 1990, hizo que se establecieran dos tramos, el primero, no remunerado, que permaneció vigente hasta 31 diciembre de 1998, y el segundo, provisional y remunerado, que solo estuvo en vigor dos meses.

Este tramo remunerado, se convirtió en un coeficiente de inversión obligatoria en CBES, quedando el tramo no remunerado como único coeficiente de caja.

Las entidades obligadas a su cumplimiento eran las de crédito.

Los activos computables eran los depósitos en cuenta corriente en el Banco de España, efectuados por las entidades obligadas a cumplirlo; y los pasivos computables eran los recursos de terceros captados, con las consideraciones especiales de cada entidad, y en función de sus actividades en la forma de captar o intermediar esos recursos.

Este coeficiente alcanzó un nivel del 2% de los recursos computables y no tuvo ninguna remuneración por parte del banco emisor. La ley de Presupuestos Generales del Estado para 1990, fijó su nivel máximo en el 7%, rebajado posteriormente por la Ley de Autonomía del Banco de España, al 5%, RODRÍGUEZ Y OTROS [2000, págs. 227-228]⁽⁶⁾.

La situación vigente en la actualidad del coeficiente de caja, está regulada por el Reglamento 2531/98, del Consejo de la UE y por el Reglamento 2818/98 del BCE. Aquí se señalan las entidades obligadas a su cobertura, sus activos y pasivos

computables, su nivel, forma de cálculo e incluso, las sanciones caso de incumplimiento.

Como entidades obligadas, se incluyen las de crédito nacionales y las sucursales de las entidades de crédito que no tengan la sede central en un Estado miembro que haya accedido a la moneda única.

Referente a su estructura, la base de cálculo está formada por los depósitos captados, los valores de deuda e instrumentos del mercado monetario emitidos; a la vez que las reservas para cubrir los mínimos exigidos se constituirán en una o varias cuentas de reservas en el Banco de España, en euros.

El Reglamento del Consejo de la UE, establece que el nivel del coeficiente de caja no puede pasar del 10% de los pasivos computables, pudiendo ser cero, y otorgando al BCE la potestad para que dentro de estos límites fije el porcentaje exacto, así como la posibilidad de especificar coeficientes de reserva diferentes para categorías específicas de pasivos que formen parte de la base de reservas mínimas.

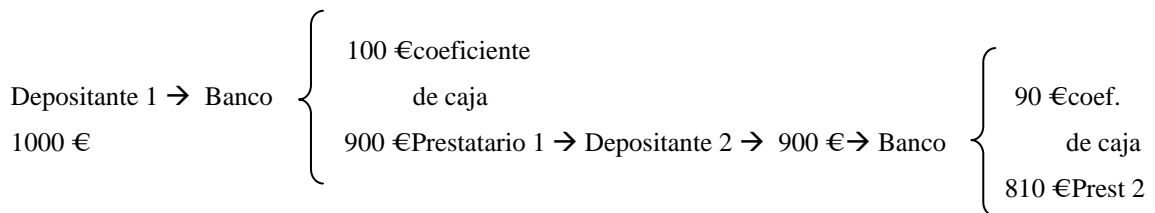
El período de mantenimiento del coeficiente es mensual, iniciándose el día 24 de cada mes y terminando el día 23 del mes siguiente; remunerándose al tipo medio ponderado según el número de días naturales, de las operaciones principales de financiación del SEBC, pero solo a la reserva que obligatoriamente se debe mantener y no a los excesos sobre esa cantidad, RODRÍGUEZ Y OTROS [2000, págs. 232-233]⁽⁷⁾.

7.3.2. Los bancos pueden crear dinero

No solamente los bancos centrales de cada país tienen capacidad de crear dinero, sino cualquier banco, a través de los depósitos que realizan los particulares y de los préstamos que concede, puede hacer que ese dinero que circula en una economía se incremente.

El mecanismo sería: Efectuado un depósito en un banco, el banco presta una parte de ese dinero y retiene otra. La proporción de fondos que retiene se denomina coeficiente de caja (se expresa en tanto por ciento). La parte prestada (el prestatario) la dedica a adquirir bienes, y el vendedor deposita los fondos cobrados, y así sucesivamente.

Esquema:



$$\text{Multiplicador sería} = \frac{1}{\text{Coeficiente de caja}}$$

$$\text{Dinero creado} = \text{Depósitos} \times \text{multiplicador}$$

7.4. LA FINANCIACION DE LAS EMPRESAS

Una forma que tienen las empresas para afrontar sus necesidades financieras, es acudir a los mercados financieros. Distinguiremos según las características de los activos negociados en ellos, entre mercados monetarios y mercados de capitales. De los mercados monetarios, ya hemos hablado anteriormente. De los mercados de capitales, lo haremos desde su doble vertiente de mercado primario y mercado secundario.

7.4.1. El mercado primario

También denominado de emisión, donde la colocación de los valores negociables puede realizarse de dos formas:

- Directa, donde los inversores últimos de la economía colocan sus valores entre el público, bien directamente, desintermediación financiera, ó mediante intervención de agentes o instituciones, desintermediación bancaria.
- Indirecta, donde los intermediarios financieros adquieren los activos emitidos por los inversores últimos y, a su vez, emiten otros activos que colocan entre el público.

Las ofertas directas al público son las más usuales, aunque también se hacen a grupos específicos, como pueden ser empleados, directivos, accionistas, etc.

Las sociedades de valores y otras entidades financieras actúan como intermediarios entre los emisores de los valores negociables y los posibles suscriptores.

La venta de valores negociables por medio de intermediarios especializados de colocación, presenta tres formas:

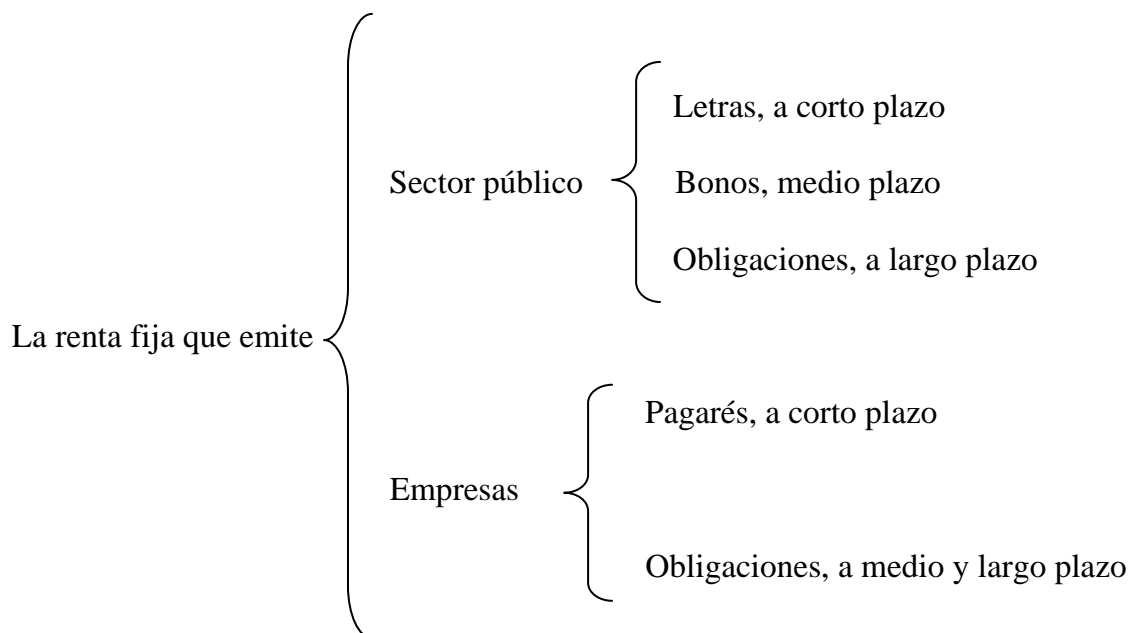
- Venta en firme (aseguramiento), el intermediario realiza la compra directamente de los valores negociables que la empresa quiere colocar en el mercado, asumiendo el riesgo de quedarse con los que no pueda colocar. El beneficio estará en la diferencia entre los ingresos por la venta de los valores y el precio pagado a la empresa, más los gastos de la operación.
- Venta a comisión (colocación), el banco o sociedad de valores, actúa como simple intermediario entre la empresa y el público, cobrando una comisión por los valores colocados.
- Acuerdo “stand by”, o venta a comisión con el compromiso de comprar los valores no colocados a un precio especial.

En cuanto a los valores intercambiados, valores negociables, se definen como anotaciones en cuenta emitidos por personas jurídicas con carácter público o privado, representando unos derechos crediticios adquiridos mediante una aportación económica.

Existen en el mercado de valores, anotaciones en cuenta de diversas características:

- Renta variable. Las empresas para financiarse emiten acciones. La acción es la parte alícuota del capital, y a su poseedor le da la condición de propietario, dándole derecho a voto y participar en beneficios. Actualmente existe la posibilidad de emisión de valores negociables sin derecho a voto, y sí con derechos económicos.

- Renta fija. Las empresas y el sector público para financiarse emiten bonos y obligaciones, y se comprometen a devolver el importe y pagar un tipo de interés.



7.4.2. El mercado secundario

Para un buen funcionamiento del mercado de capitales, y del mercado primario en particular, se hace necesario la existencia de otro mercado de negociación que proporcione liquidez al sistema. De otra forma el mercado primario funcionaría en precario. Pues la función principal del mercado secundario es precisamente proporcionar liquidez a los valores negociables ya emitidos (por el mercado de emisión o primario). Los inversores se resistirían a invertir en el mercado de emisión, si no existieran mercados secundarios que son los que proporcionan liquidez al sistema, o dicho en otros términos, dinero en efectivo.

Este mercado secundario es fundamentalmente la bolsa de valores. Sería un error identificar a este mercado con la Bolsa de Valores. La Ley 37/1998 del Mercado de Valores⁽⁸⁾ lo especifica bien claro, en nuestro país existen varios tipos de

mercados secundarios oficiales: La propia Bolsa de Valores; el mercado de Deuda Pública, mediante anotaciones en cuenta y gestionado por la Central de Anotaciones; los mercados de Futuros y Opciones, etc.

En España existen bolsas en Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y el mercado continuo donde las operaciones se hacen a través del sistema informático.

7.4.3. La variación de los precios

En el mercado primario, cuando se adquiere un valor (acción, bono), el precio ya viene asignado en el activo financiero.

En el mercado secundario, cuando se adquiere un valor (acción, bono), el precio se forma por el mecanismo entre la oferta y la demanda, y en función de las expectativas futuras de la empresa, incidiendo también hechos políticos o económicos.

A mayor expectativa de la empresa se demandará sus acciones y subirá el precio, a menor expectativa, lo contrario.

7.5. LOS ÍNDICES BURSÁTILES

Refleja el comportamiento de los precios de las acciones. En España el índice más conocido es el IBEX 35. En este índice están las 35 empresas más significativas del mercado continuo, que cuentan en Bolsa con una mayor liquidez. El índice atribuye a cada empresa: un peso relativo, según su importancia, el tanto por ciento

de la variación diaria de cada una de las acciones, calculando la media ponderada determina si el índice se incrementa o disminuye ese día, y también anualmente.

Ejemplo: **IBEX 35**. 31diciembre 2001/2002.

Empresas	Peso relativo %		Variación diaria %		Variación anual %	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002
TELEFÓNICA	23,98	18,34	-1,76	-1,73	-11,15	-43,27
BBVA	14,63	12,46	-0,50	-1,30	-12,30	-34,39
BSCH	14,44	13,34	0,11	-0,76	-17,46	-30,50
REPSOL YPF	6,59	6,58	1,36	1,45	-3,76	-23,08
ENDESA	6,13	5,05	1,33	1,36	-3,20	-36,54
B. POPULAR	2,64	3,62	0,49	-0,20	-0,59	5,67
BANKINTER	0,81	0,79	1,36	-1,42	-9,73	-28,15
...
	100		-		-	

Fuente: CNMV

IBEX-35

EMPRESAS	GRADO DE RIESGO				P.E.R.			
	31/12/01	13/6/02	27/9/02	1/11/02	31/12/01	13/6/02	27/9/02	27/12/02
TELEFÓNICA	203,87	171,33	254,68	237,12	27,83	21,04	- (*)	- (*)
BBVA	199,44	136,69	300,75	314,23	19,96	16,55	11,16	13,41
BSCH	143,29	123,23	328,09	328,86	17,63	15,92	10,10	13,90
REPSOL YPF	170,95	147,52	226,00	228,63	8,12	13,45	14,88	14,02
ENDESA	106,65	81,19	261,46	243,33	13,04	11,61	7,13	7,60
B. POPULAR	129,78	117,26	168,95	192,11	16,24	18,36	14,90	13,80
BANKINTER	145,60.	76,66	176,80	189,19	27,02	25,69	17,56	16,64

(*) Carecer de beneficio a nivel consolidado.

Fuente: CNMV

GRADO DE RIESGO: Cuantificador que calcula el riesgo a la hora de invertir en un valor, a partir de la variación en el precio del activo en función de su evolución

histórica. Compara la volatilidad de éste frente a la volatilidad de otro grupo de acciones. Cuanto más alta sea la cifra, mayor será el riesgo. Rango: 0 - 1.000.

Resulta sorprendente observar como los dos bancos más grandes de España, BSCH y BBVA, con un PER inferior al del B. POPULAR y BANKINTER tienen un grado de riesgo mayor, sobre todo respecto a BANKINTER.

Respecto a otros sectores, energético, eléctrico, etc., causa sensación el PER tan bajo de REPSOL YPF y el grado de riesgo tan desorbitado.

7.5.1. La elección del tipo de inversión

Antes de hacer una inversión bursátil hay que plantearse:

- Remuneración a conseguir
- Riesgo a asumir
- Tiempo de recuperación

La renta variable es más arriesgada que la renta fija, pues la remuneración está en función del beneficio de la empresa, mientras que la renta fija la remuneración es fija, ahora bien para estos valores si el tipo de interés sube bajaría el precio y viceversa.

7.5.2. Los fondos de inversión

La Ley considera como Instituciones de Inversión Colectiva, a las reguladas en su articulado⁽⁹⁾, y aquellas que, cualquiera que sea su objeto, capten públicamente

fondos, bienes o derechos del público para gestionarlos,... Se excluyen de este tipo de Instituciones, a los Bancos, Cajas de Ahorros y Cooperativas de crédito.

Los fondos que captan estas instituciones, de carácter financiero, se denominan: Fondos de Inversión Mobiliaria (FIM) y Fondos de Inversión en Activos del Mercado Monetario (FIAMM).

Los FIM, son patrimonios constituidos por valores mobiliarios y activos financieros, invierten a corto y a largo plazo, en renta fija, variable y mixtos, y solo deuda pública Fondtesoro.

Los FIAMM, son patrimonios constituidos por activos financieros, invierten a corto plazo. Dos tipos: Puro, que adquiere renta fija a corto plazo, no teniendo ningún riesgo y siendo su rentabilidad muy baja; Mixto reparte su cuantía entre renta fija y renta variable.

7.6. LA FUNCIÓN DE LOS MERCADOS FINANCIEROS

Como norma general, consiste en garantizar una eficaz asignación de los recursos financieros. Es decir, el sistema financiero debe proporcionar al sistema económico los recursos financieros que precisa, tanto en volumen o cuantía, como en naturaleza, plazos y costes, TOBIN [1984, pág.3]₍₁₀₎.

Una segunda función básica, que debe cumplir el sistema financiero, es la de contribuir al logro de la estabilidad monetaria y financiera, y permitir, a través de su estructura, el desarrollo de una política monetaria activa por parte de la autoridad monetaria. Entendiendo por estabilidad, ausencia de crisis importantes en las diversas instituciones integrantes del sistema, tales como banca privada, cajas de

ahorros, compañías aseguradoras, etc., así como consecución de una evolución estable de las principales macromagnitudes, monetarias y financieras.

En la medida en que se cumplan ambas funciones, se manifestará la eficacia del sistema financiero, RODRÍGUEZ y OTROS [2000 págs. 21- 22]⁽¹¹⁾.

Hay autores que consideran, no obstante, que un sistema financiero desarrollado favorece la buena marcha de la economía, mientras que otros autores consideran peligroso un sistema financiero excesivamente desarrollado, que pueda destinar los fondos a actividades especulativas más que al desarrollo económico.

7.6.1. Los bancos españoles y la banca extranjera

La entrada de España en la Unión Europea, ha provocado un proceso importante de fusión de bancos, pues la liberalización bancaria de la entrada de la banca extranjera en España, ha hecho temer que el mayor tamaño de estos pudiese mermar la competitividad nacional.

La integración de Crédit Lyonnais en Crédit Agricole, ha reverdecido el proceso de fusiones entre los grandes bancos, que se produjeron en 1999 en España, Francia y Portugal. Esta nueva operación parece alumbrar una segunda ola de fusiones bancarias.

En España terminaron las dos grandes fusiones que dieron lugar al BSCH y al BBVA. En Francia la BNP absorbió a Banque Paribas, y el británico HSBC se quedó con Crédit Commercial de France. En Portugal, el Banco Pinto & Sotto Mayor se integró en BCP y, el Totta & Açores se convertía en filial del BSCH. El proceso de fusiones locales está sin culminar todavía, en estos países y en Alemania e Italia.

En Alemania la única fusión que se hizo antes de 1999, fue la de Hypo Bank y Vereinsbank, surgiendo el HypoVereinsbank, el segundo mayor banco de Alemania. Hubo anuncios de fusiones que no se llevaron a cabo, Deutsche Bank con Dresdner Bank y un acuerdo con Commerzbank. Terminó, que la aseguradora Allianz se quedó con Dresdner Bank. En la actualidad, hay una perspectiva de concentración por absorción de Commerzbank por HypoVereinsbank.

El sistema bancario alemán no está amenazado, pero los últimos datos de deuda acumulada y provisiones de fondos, alimentan un creciente consenso sobre la necesidad de llevar a cabo una reforma estructural en el sistema.

El sistema alemán se enfrenta a una crisis financiera sin precedentes, debido a elevadísimas provisiones para riesgos, debilidad de los mercados de capitales y elevados costes administrativos.

El 2002 ha sido un año muy difícil para los bancos alemanes, y las perspectivas para 2003 no son tampoco buenas, según el BCE. La estabilidad del sistema financiero alemán, así como la liquidez de los bancos, está fuera de dudas. No obstante, los bancos necesitan aplicar medidas agresivas para reducir costes, incrementar sus márgenes de beneficios y reducir riesgos, lo que llevará tiempo.

El HypoVereinsbank, segundo banco alemán, ha tenido en el 2002 el peor año de su historia, con pérdidas de 858 millones de euros, en contraste con los beneficios de 938 millones en 2001, habiendo provisionado malos créditos por 3.790 millones de euros, teniendo previsto para el 2003 una provisión de unos 3.000 millones.

El Deutsche Bank, primer banco alemán, sus provisiones para riesgo han ascendido a 2.100 millones de euros, el doble que en el 2001.

El Commerzbank, tercera entidad bancaria alemana, sus provisiones para insolvencias fueron de 1.321 millones de euros, un 42,5% más respecto a 2001. Presenta unas pérdidas de 298 millones de euros en 2002, cuando en 2001 tuvo unos beneficios de 102 millones de euros, lo que supone las primeras cifras negativas en su historia.

Las pérdidas habrían alcanzado 684 millones de euros de no mediar una habilidad contable. Su participación de 3,9% en Crédit Lyonnais, sorprendentemente lo ha incluido como transacción en el ejercicio de 2002, como operación anticipada, con un beneficio de 386 millones de euros. La venta es segura, sin embargo no se puede realizar la venta según los estatutos, sin previamente informar a cierto núcleo de accionistas del banco.

El banco considera que lo ocurrido en el ejercicio 2002, es debido a la caída del mercado interior y a la débil coyuntura económica internacional.

La economía alemana se estancó en el cuarto trimestre de 2002, como se aprecia en el crecimiento del PIB de Alemania, en porcentaje, según el Ministerio de Economía de la RFA:

Año	TRIMESTRE			
	I	II	III	IV
2001	0,6	0,0	-0,2	-0,3
2002	0,3	0,6	1,2	0,1
2003	-0,2			

El déficit público es el 3,6% del PIB. Alemania sigue superando el límite del 3% del PIB fijado por el Pacto Europeo de Estabilidad y Crecimiento.

Dada la situación económica internacional que incide en Europa, considerando que la primera economía de la zona euro creció un 0,2% en el conjunto del ejercicio 2002, y al haberse apreciado en un 24% el euro frente al dólar, en los últimos doce meses, ha restado atractivo a los productos financieros europeos. Ante esta situación, el BCE el 6 de marzo de 2003, bajó el tipo de interés, situándolo en el 2,50%, como incentivo para estimular el crecimiento a la actividad en Europa.

La banca alemana, que atraviesa una delicada situación financiera, por el aumento del volumen de impagados, está tratando que el Estado actúe como un garante de los préstamos cuya devolución es más dudosa. Distintas entidades bancarias, entre ellas Dresdner Bank y Deutsche Bank, así como la aseguradora Allianz han presentado esta solicitud al Gobierno alemán, que el Estado asuma al menos una parte.

Alemania, la tercera economía del mundo y la primera de la UE, decreció dos décimas en el primer trimestre de 2003. El PIB ya había registrado una caída en el último trimestre de 2002, el país se encuentra en fase de recesión. Este retroceso es peligroso para una economía que aporta más de una tercera parte al PIB común de la zona euro, podría arrastrar con ella a una parte de la eurozona. Esta situación exigirá una remodelación del Estado del Bienestar en Alemania, es una obligación ineludible que pasa por la reducción de las elevadas cotizaciones sociales y la revisión general de un sistema impositivo que le haga eficiente en la relación con la asignación de recursos.

Holanda entra también en recesión con un decrecimiento del 0,3% en el primer trimestre de 2003, y la economía de la UE se estanca, con crecimiento cero.

En Italia los bancos españoles tomaron posiciones, el BSCH en San Paolo IMI, y el BBVA en la MNL. Ha habido un intento, que no salió, con Unicredito por BBVA.

En marzo de 2003, el BSCH adquirió de San Paolo IMI, segunda entidad financiera de Italia, el 50% de Finconsumo, con lo que se hace con el control total, pues ya poseía el otro 50% desde 1997. Esta sociedad está especializada en la concesión de créditos personales, para la adquisición de automóviles.

Al mismo tiempo, San Paolo IMI adquirió de BSCH el 50% de Allfuns, sociedad creada para la venta mayorista de fondos de inversión.

La estrategia del BSCH es la de afianzar su presencia en Italia, a la espera de fusiones transeuropeas entre entidades bancarias. El BSCH participa en San Paolo IMI con el 5,6% que, a su vez, tiene el 2,96% del banco español.

El BSCH aumenta su presencia en Italia y Japón, e inicia su estrategia hacia los países del este de Europa.

También ha adquirido, en marzo de 2003, por 124,9 millones de euros un 0,98% del banco San Paolo IMI, con lo que se eleva su posición al 6,36% en este banco.

La operación del San Paolo IMI, tiene un componente estratégico, el BSCH quiere tener una posición en el mercado italiano, ante el inevitable proceso de consolidación y reestructuración que se va a llevar a cabo en el sector financiero de Italia.

El BSCH está estudiando la adquisición de algunas participaciones financieras en la zona de la antigua Europa del Este. En estos países se pronostica para ellos un crecimiento económico importante.

El BSCH aumentó a finales de marzo de 2003 su participación en Shinsei Bank, del 6,5% al 11,4%, como inversión financiera a la espera de su salida a bolsa que será en el primer semestre de 2004.

El BSCH entró en el accionariado de Shinsei en 2000 cuando acudió, junto con otros Bancos extranjeros, al rescate de la entidad, pues Shinsei había quebrado dos años antes y estaba en manos del Gobierno japonés.

El sistema bancario japonés tiene un problema de créditos impagados por un importe de 50 billones de yenes, unos 385.000 millones de euros, cuyo problema se remonta a la década de los ochenta, cuando la explosión de la burbuja inmobiliaria y bursátil el índice Nikkei rozó en 1989 los 40.000 puntos (el 24 de abril de 2003 estaba en el 7.793 puntos), dejando al sistema bancario al borde del colapso, pues algunas entidades bancarias tuvieron que ser rescatadas por el Gobierno o por otros bancos.

Las entidades bancarias que lograron salir adelante tuvieron que aprender a vivir con la pesada carga de los impagados. Estos créditos vienen lastrando los resultados de la banca en estos últimos años. Este año parecía que las cosas iban a ser distintas, pues las previsiones auguraban un cierre con beneficios, pero los créditos fallidos se impusieron de nuevo.

Las autoridades japonesas están dispuestas a acabar con este problema y han endurecido las exigencias a la banca. La Agencia de Servicios Financieros, el regulador financiero ha dado un plazo hasta marzo de 2005 para que los bancos

reduzcan a la mitad la cifra de créditos fallidos, con la amenaza de nacionalizar los bancos si no recortan la cifra de créditos impagados, lo que está llevando a los bancos a intensificar los saneamientos para evitar la nacionalización.

Otro de los puntos débiles del sistema bancario japonés es su solvencia, que ha sufrido el impacto negativo de la caída de la bolsa, y según la legislación japonesa, si la cotización de una acción cae más de 50%, la compañía tiene que provisionar esta pérdida de valor, lo que afecta a la cartera de participaciones.

En el Japón en estos tres últimos años se han efectuado fusiones que han realizado los dieciséis mayores bancos, dando lugar a siete grandes grupos financieros, que han ido manteniéndose con las sinergias conseguidas, destacando cuatro como unos de los diez mayores del mundo: Mizuho, Mitsubishi Tokyo Financial, Sumitomo Mitsui y UFJ.

La agencia de calificación Standard & Poor's (S&P) ha lanzado una advertencia a la banca italiana, de que las entidades se enfrentan a una decreciente rentabilidad y un creciente riesgo crediticio, a causa de la desfavorable coyuntura económica.

La fusión, en una primera fase, se limita a bancos de un mismo país, con integración de entidades competidoras en los mismos mercados, porque es la única manera de agregar negocios y, permite fuertes reducciones de costes. Mientras no se cierre el proceso de cada país, será difícil que llegue la fase segunda, la fusión de bancos de distinto país.

Buena parte de las entidades bancarias europeas tienen cuentas de resultados seriamente dañadas, que junto al descenso del tipo de interés, al 2,50%, hacen más difícil mantener el margen de negocio, de modo que parece que se dan todas las

condiciones para que el proceso de integración de bancos continúe, y no por emulación sino por la necesidad de construir unas cuentas de resultados con muchos menos costes.

Está lejos de haber finalizado la primera fase, la de integración de los grandes bancos de un mismo mercado. Esa fase parece que se ha superado únicamente en España (BSCH y BBVA) y Holanda (ING Group y AbnAmro).

La segunda fase apunta a que en los próximos años se acelerarán los procesos de fusión en Alemania, Italia y Francia, como países claves dentro de la zona euro. España lleva ventaja a sus competidores, permitiéndole la integración dentro de su propio mercado entre el BSCH y BBVA, o de forma independiente su integración en Europa, con un gran banco francés, alemán, italiano o británico, o fuera de Europa.

También hay que contemplar a las compañías de seguros, en el papel relevante que juegan en la reestructuración del sistema financiero europeo. Allianz es la compañía alemana, de seguros, con mayor presencia en el sector bancario y en diferentes países: En Alemania, tiene filializado el Dresdner Bank; en España, posee una participación del 10% en el Banco Popular; en Francia, a través de su filial AGT, con un 10% de Crédit Lyonnais. La aseguradora alemana Munich Re, tiene presencia en el capital de HypoVereinsbank y Commerzbank.

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPÍTULO 7

- (1) Ley 12/1998, de 28 de abril. BOE de 29/4/98, nº 102.
- (2) Ley de Ordenación Bancaria de 1946, art. 37.
- (3) RODRÍGUEZ SAIZ, L., PAREJO, J.A., CUERVO, A., CALVO, A., “Manual de sistema financiero español”, 13ª edición. Ariel Economía. Barcelona, septiembre 2000, pág. 304.
- (4) Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito art.1. BOE de 26/5/1989, nº 129.
- (5) PEDRAJA GARCÍA, PEDRO. “Contabilidad y análisis de balances en la banca”. Segunda edición. Tomo I. Principios generales y contabilización de operaciones. Centro de formación del Banco de España. Año 1992, págs. 367-368.
- (6) RODRÍGUEZ. “Manual...”. Ob. cit. págs. 227 - 228.
- (7) RODRÍGUEZ. “Manual...”. Ob. cit. págs. 232 – 233.
- (8) Ley 37/1998, de 16 de noviembre, del Mercado de Valores, de reforma de la Ley 24/1988, de 28 de julio. BOE de 17/11/1998.
- (9) Ley 46/1984, de 26 de diciembre, de la cual la disposición adicional sexta de la Ley 24/1988, de 28 de julio del Mercado de Valores, introdujo modificaciones significativas, rectificada por Ley 37/1998. BOE de 17/11/1998.
- (10) TOBIN, J. “On the efficiency of the financial system”. Lloyds bank review, nº1954, julio 1984, pág. 3.
- (11) RODRÍGUEZ. “Manual...” Ob. cit. págs. 21-22, hace referencia a: RAMOS GASCON, F.J., ORTEGA, M.I., “El papel de la bolsa en el sistema financiero”. ICE nº 596, 1983, pág. 9 y “La incidencia de la reforma del mercado de valores, sobre la dimensión de la bolsa española”, Universidad de Jaén. Tesis doctoral. Jaén, 1997, pág.46, respectivamente.

CAPÍTULO 8

PERSPECTIVA EUROPEA E INTERNACIONAL DE LA BANCA ESPAÑOLA Y PERSPECTIVAS FUTURAS

Introducción

Veamos a continuación, los mercados que se ofrecen a la banca española, tanto en Europa como en el resto del mundo y en que medida participan.

8.1. LA UNIÓN EUROPEA

Con 3,2 millones de Km² (2,43% de la superficie mundial) y una población de 375 millones de habitantes (6,27% del total mundial), en el grupo de los quince, existen sensibles diferencias, pero que en conjunto la hacen mantener unas perspectivas optimistas, que desaparecerán cuando se cumpla la convergencia prevista.

Los acuerdos del Consejo Europeo Extraordinario de Lisboa los días 23 y 24 de marzo del 2000, establecieron una Agenda muy ambiciosa para el próximo decenio, que harán continuar con los procesos liberalizadores a escala comunitaria, y culminar la realización del gran espacio de la Unión Europea.

Se hará realidad el Tratado de Roma, de 1957, creándose un auténtico mercado común, donde bienes, servicios, capitales y personas podrán circular libremente sin límite, con unas reglas comunes y no discriminatorias para todos los agentes económicos y sociales que componen la UE₍₁₎.

En la cumbre de Barcelona del 2002, se ha puesto de manifiesto proseguir con la ampliación de la UE. Que la estabilidad política que traerá una Europa con más miembros no va a significar ni discriminación de los Estados ni homogeneidad cultural. Ni tampoco vaya a desaparecer el poder de veto, pues así lo ha decidido la UE.

La reforma de la Constitución europea para establecer nuevos mecanismos de toma de decisiones, va a simplificar estructuras₍₂₎.

8.2. RELACIONES ECONOMICAS UE - ESPAÑA

Las relaciones económicas ya intensas en los años setenta, han aumentado durante las fases sucesivas de integración en Europa. De manera que en 1999, España exportaba a la UE casi el 73% de todas sus ventas de bienes al exterior, e importaba de ella el 68% de sus compras.

En cuanto a inversiones directas de España en la UE, su cuantía ocupa un lugar muy destacado, a la vez que las de la UE en España, que ocupan una cuota más importante aún.

Estas inversiones mutuas no dejan de acusar fuertes actividades desinversoras de vez en cuando. No obstante, cualquier comentario sobre las cifras deberá tener en cuenta el espectacular incremento, en términos absolutos de las operaciones. Por ejemplo el 28% de 1999 supone 2,3 billones de ptas. invertidos en la UE, frente a los 0,54 billones que representaba el 40% de 1997.

Al respecto de la buena situación económica y política de nuestro país, resaltaremos la necesidad clara de profundizar en la liberalización y desregulación de la economía, del que ya se han llevado a cabo importantes cambios en los últimos años.

Respecto a las relaciones económicas con el exterior, debemos de destacar que España ha pasado, en los últimos años, a ser un emisor neto de inversión directa exterior, en lugar de ser receptor neto. Y la mayor parte de esa inversión emitida se

ha dirigido a los países latinoamericanos, fundamentalmente a los sectores bancario, energético y de telecomunicaciones. Veamos un cuadro con datos significativos de este mercado.

UNIÓN EUROPEA/PAÍSES	SUPERFICIE KM ²	POBLACIÓN HAB.	PIB PER CÁPITA US \$ AÑO 1998
ALEMANIA	356.910	82.087.000	21.594,5
AUSTRIA	83.858	8.139.000	22.625,9
BÉLGICA	30.510	10.182.000	22.997,7
DINAMARCA	43.094	5.357.000	24.066,7
ESPAÑA	505.992	39.852.651	17.964,0
FINLANDIA	337.030	5.158.000	20.821,3
FRANCIA	547.030	58.978.000	22.267,1
GRECIA	131.940	10.707.000	12.843,0
IRLANDA	70.280	3.633.000	22.399,3
ITALIA	301.230	56.735.000	20.554,8
LUXEMBURGO	2.586	429.080	34.972,7
PAISES BAJOS	41.532	15.808.000	21.428,2
PORTUGAL	92.391	9.918.000	14.540,2
REINO UNIDO	244.820	59.113.000	20.695,6
SUECIA	449.964	8.911.000	20.207,4
TOTALES	3.239.167	375.007.731	

Fuente: ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior), Secretaría de Estado de Comercio y Turismo. M° de Economía. Noviembre 2000.

8.3. PAÍSES CANDIDATOS A LA UNIÓN EUROPEA

Ocupan 1,8 millones de Km² (1,4% del territorio mundial), y una población de más de 171 millones de habitantes (el 2,87% del total mundial), presentan diferencias sustanciales. Proceden del entrecruzamiento de tres grandes imperios, que han dejado su huella en estas tierras. A excepción de Turquía, Malta y Chipre, proceden del antiguo bloque socialista y por tanto se encuentran en un proceso de transición, tras la caída de este régimen, es decir desde una economía planificada a

la economía de mercado. Que se sustenta en pilares más sólidos: Estabilización macroeconómica, frente a la inflación y el endeudamiento público, liberalización del comercio y desregulación de precios, privatización de las empresas públicas, a la vez que se construyen nuevas instituciones más acordes con la economía de libre mercado.

Podemos decir, que ha sido la tónica que ha imperado durante la década de los noventa.

Como más importante a corto plazo y, dado el carácter de países candidatos, habría que resaltar el nivel de su poder adquisitivo, el PIB por habitante, que se encuentra entorno a los 6.305 dólares, un poco por encima del promedio mundial, 6.110 \$.

RELACIONES ECONÓMICAS CON ESPAÑA

Las relaciones de España con estos países está destinada a crecer, según se vaya haciendo más real el proceso de integración. De hecho algunas características positivas que ya se registran en nuestras relaciones, aconsejan intensificar desde ahora mismo una política activa de presencia comercial, tecnológica y financiera. Una primera razón, que España obtiene un saldo positivo, que representa casi el 18% del comercio con la región. Además las perspectivas futuras de estos mercados crecientes, aconsejan intensificar nuestra presencia⁽³⁾.

En cuanto a las relaciones de inversión, son débiles y es donde las entidades financieras líderes en España, BBVA y BSCH, podrían incrementar sus cuotas de mercado, financiando inversiones.

PAÍSES CANDIDATOS A LA UE	SUPERFICIE KM ²	POBLACIÓN HAB.	PIB PER CÁP. US \$ AÑO 1998
BULGARIA	110.910	8.195.000	4.038,7
CHIPRE	9.250	754.064	-
ESLOVAQUIA	48.845	5.396.000	7.888,7
ESLOVENIA	20.256	1.971.000	11.879,8
ESTONIA	45.226	1.409.000	5.377,2
HUNGRÍA	93.030	10.186.000	7.155,4
LETONIA	64.589	2.354.000	4.066,2
LITUANIA	65.200	3.585.000	4.511,1
MALTA	320	381.603	13.331,1
POLONIA	312.683	38.609.000	6.839,8
REPUBLICA CHECA	78.703	10.281.000	10.521,1
RUMANIA	237.500	22.334.000	4.035,2
TURQUÍA	780.580	65.599.000	6.188,8
TOTALES	1.867.092	171.054.667	

Fuente: ICEX. Noviembre 2000.

OTROS PAÍSES EUROPEOS Y SU FUTURO EN RELACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA

Como resto de países de Europa a incorporarse en la UE, en un futuro más o menos lejano, citaremos a: Albania, Andorra, Bosnia, Herzegovina, Croacia, Islandia, Liechtenstein, Macedonia, Mónaco, Noruega, San Marino, Suiza, Vaticano, Yugoslavia (Serbia y Montenegro).

Con una superficie en conjunto de 733.389 Km² (0,55% del total mundial), y una población de 26,3 millones de habitantes(0,44% del total mundial), resulta un

colectivo heterogéneo de países, donde de alguna forma se pueden identificar algunos subgrupos. Veamos:

- Comparten un pasado muy reciente de economía planificada, ALBANIA, BOSNIA Y HERZEGOVINA, CROACIA, MACEDONIA, YUGOSLAVIA (SERBIA Y MONTENEGRO).
- De un alto nivel de desarrollo, SUIZA, NORUEGA E ISLANDIA.
- Y países pequeños de un buen nivel económico, el resto.

Un número modesto de consumidores potenciales, así como un PIB per capita menos de la mitad que el promedio de la UE, hacen presagiar un mercado potencial poco atractivo, pero al cual no se debe perder de vista.

Ahora bien, no debemos olvidar a esos tres países de un alto nivel de desarrollo, SUIZA, NORUEGA E ISLANDIA, que se encuentran entre los de mayor renta por habitante del mundo y, como consecuencia demandantes de alto poder económico en un futuro.

En ese futuro, NORUEGA parece el candidato más inmediato a integrarse, porque sus relaciones son ya muy intensas, además de los vínculos que mantiene con sus socios del norte del país, donde todos son ya integrantes de la UE.

SUIZA, mantiene aún una posición de defensa de su independencia, que irá remitiendo en la medida que se vayan incorporando más países.

ISLANDIA, sigue mostrando sus reticencias por el momento a una política integracionista.

Por tanto, nuestras relaciones económicas con estos países tienen un peso específico muy reducido, existiendo una gran dispersión dentro de ellos, de una modestísima relación con ALBANIA, a unas cifras a tener en cuenta, con

NORUEGA y particularmente con SUIZA. Las ventas españolas ascienden al 2,3% del total de bienes exportados y las compras al 1,7% de las importaciones totales.

EURASIA

La región eurasiática con 22,1 millones de Km² (16,6%) del total mundial y, 283 millones de habitantes (4,7% de la población mundial), comprende doce países procedentes de la disolución de la antigua Unión Soviética en 1991, que son: ARMENIA, AZERBAIYAN, BELARUS, GEORGIA, KAZAJSTAN, KIRGUISTAN, MOLDAVIA, RUSIA, TAYIKISTAN, TURKMENISTAN, UCRANIA Y UZBEKISTAN.

La transformación política que de forma tan drástica ha sufrido esta región, ha marcado el proceso de transición desde las economías de planificación central a las de mercado. Un proceso que está aún lejos de haber culminado, incluso en las repúblicas de mayor nivel de desarrollo, como RUSIA.

Sus principales indicadores económicos así lo manifiestan, marcando grandes diferencias con los de la UE. Tales como el PIB per cápita, inflación, etc.

Con una extensión de 17.075.200 Km² y una población de 146.394.000 habitantes, RUSIA es el país de EURASIA con mayor peso específico y, por tanto, el mayor candidato a una próxima integración en la UE.

Nuestras relaciones económicas con la región muestran síntomas de debilidad, estando concentradas en RUSIA a quien compramos casi el 85% de las importaciones, correspondiendo el con el 80% de nuestras exportaciones.

En lo que respecta a intercambios de inversión, en el trienio 1997-99, algunas operaciones con Rusia han ido perdiendo cuantía, en cualquier caso, no han superado el 0,13% de las operaciones totales, destinadas en su mayor parte a industrias manufactureras diversas. A su vez las inversiones de Eurasia en España,

carecen de importancia, salvo Rusia que ha llegado hasta el 0,4% en algún año del trienio 1997-99, destinadas principalmente al comercio y sobre todo al sector inmobiliario.

Con un panorama poco halagüeño, la economía rusa presenta grandes oportunidades junto a riesgos elevados, que para minimizarlos parece necesario actuar con extrema precaución e ir aprendiendo in situ las reglas del juego de la administración y de la economía rusa. Para esto resulta aconsejable contar con socios rusos que nos allanen los caminos⁽⁴⁾.

Mantiene grandes grupos industrial-financieros, con gran poder económico y político, sin embargo el sistema bancario es endeble, sin cualificación técnica e inadecuado control jurídico del sector. La agricultura y la industria han experimentado retrocesos espectaculares. Una red de infraestructuras que tanto en cantidad como en calidad, presentan un nivel muy inferior al de otros países industrializados.

ESPAÑA Y ASIA DEL ESTE

Sin olvidar las prioridades geográficas, culturales e históricas con Europa, Latinoamérica y El Magreb, que deberán prevalecer en el aspecto económico con el resto del mundo, podemos decir, que en cierta medida, hemos descuidado la dimensión asiática.

El final de la guerra fría junto al derrumbe del imperio soviético y, como consecuencia la caída de los regímenes comunistas en Europa y en la propia URSS, no ha provocado el derrumbe de forma paralela de los mismos regímenes en Asia, pero eso sí, sus sistemas económicos han sufrido importantes modificaciones que, hacen prever excelentes posibilidades de cooperación con dichos países, incluso con los de economía capitalista de la zona.

Del Este de Asia, antes denominado Extremo Oriente, trataremos de CHINA, JAPON, COREA DEL SUR y, de los diez países del ASEAN. Estos países, excepto Myanmar (Birmania), Laos y Camboya forman además el lado asiático de ASEM (Asia-Europe Meeting), el único marco de relaciones bilaterales entre los citados diez países asiáticos y los quince de la Unión Europea.

La creación del ASEM ha abierto un canal privilegiado entre el Este de Asia y la UE en el que España ya participa activamente y donde, ahora es el momento, deberá reforzar su influencia para el futuro.

PAÍSES DESTACADOS ASIA DEL ESTE	SUPERFICIE KM ²	POBLACIÓN HAB.	PIB PER CAPITA US \$ AÑO 1998
CHINA	9.596.960	1.246.872.000	3.288,5
JAPÓN	377.835	126.182.000	22.924,4
COREA DEL SUR	98.480	46.885.000	12.467,0
TOTALES	10.073.275	1.419.939.000	

Fuente: ICEX. Noviembre 2000

Ni que decir tiene que los países de ASEAN que participan en ASEM presentan múltiples diferencias, no ya con los tres países antes citados, sino también entre ellos. Por ejemplo, hay notables diferencias económicas, culturales, religiosas y políticas (Tailandia y Filipinas difieren bastante de Malasia, Singapur o Indonesia y estos de Brunei o Vietnam).

CHINA, con su enorme potencial humano y, su reforma económica iniciada después de 1978, que la lleva a un rapidísimo crecimiento de su economía y, a una integración en la economía mundial.

JAPON, ha llegando a ser segunda potencia económica mundial en los años ochenta. Sus cifras de inflación, paro, ahorro y de reservas son dignas de admiración.

Para crecer en el mercado japonés habría que formar especialistas en la lengua, la cultura, la sociedad y la economía japonesas en España, creando licenciaturas de estudios japoneses en nuestras universidades (en 140 universidades japonesas existen licenciaturas de español).

COREA DEL SUR, por último, que ha logrado democratizar su sistema político, junto a la perspectiva de reunificación con COREA DEL NORTE, creando unas expectativas que lo hacen tremendamente atractivo.

Resumiremos, destacando su enorme potencial económico en palabras del profesor TOMMY KOH, Director ejecutivo de ASEF (ASIA-EUROPE FOUNDATION): ASIA DEL ESTE tiene un producto nacional bruto tan grande como ESTADOS UNIDOS, y en 1996, año anterior a la crisis, fue el primer socio comercial de la UE (más de 300.000 millones de dólares, frente a los 295.000.- millones de Estados Unidos).

Además de una actuación más coordinada a la hora de proyectar hacia el exterior una imagen-país, por parte de las entidades públicas y privadas, en los terrenos de la política, la diplomacia, la defensa, la economía, la cultura, la ciencia y la tecnología, que refleje lo que realmente somos hoy en lo político, económico, científico y tecnológico y cultural. Solamente así, España tendrá la influencia y el papel internacional que le debería corresponder. Especialmente en nuestras relaciones con el Este de Asia, donde la imagen de España actualmente, es desconocida.

Quizá ese desconocimiento mutuo, se deba a una carencia cultural básica. No hay, por ejemplo, una licenciatura de estudios asiáticos en ninguna universidad española. En definitiva, se precisa llegar a un conocimiento mutuo profundo.

Por tanto nuestra asignatura pendiente con Asia del Este, está en desarrollar una intensa labor de estudio e investigación, de esta parte de Asia, dándolo a conocer posteriormente a la opinión pública española.

EL CONO SUR

Los intentos de integración económica, a nivel de países, en Latinoamérica, surgieron con fuerza desde mediados del siglo XX, desembocando la mayoría de ellos en fracaso.

La política económica de la época estaba fuertemente condicionada por la “sustitución de importaciones”. En consecuencia y, hasta finales de la década de los setenta, se procuraba ampliar los mercados internos, manteniendo la protección y el aislamiento frente al mercado mundial. Como resultado, una Latinoamérica con escasa inserción internacional y reducidos niveles de comercio bilateral.

Surge el cambio en la década de los ochenta, después de superar la crisis de la deuda.

Esta nueva etapa se caracterizó por procesos de apertura unilateral del comercio exterior, en un contexto donde tuvo prioridad la obtención de equilibrios macroeconómicos. Junto al crecimiento económico de los países desarrollados y la recuperación de la liquidez internacional, se contribuyó a crear las condiciones adecuadas para una época de dinamismo económico que, hasta 1997, registraron las economías Latinoamericanas.

Es en esa época cuando surge el proceso de integración en el Cono Sur Latinoamericano, MERCOSUR₍₅₎.

MERCOSUR

Otra experiencia de integración en otro punto del planeta y, concretamente en América, lo constituye MERCOSUR.

El 26 de marzo de 1991, los presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción, considerado como el acta fundacional del Mercado Común del Sur, más conocido como MERCOSUR.

Este tratado marcó el comienzo de un proyecto de integración económica, entre las dos principales potencias económicas de América del Sur y sus vecinos más cercanos. Además de fijar las líneas maestras de un mercado común entre los cuatro países firmantes.

Estos cuatro países con una población de 214 millones de habitantes, en un área de 12 millones de Km² representaban el 58% del PIB latinoamericano en 1999 y el 28% de sus exportaciones. Por tanto con un peso específico muy importante en la economía Latinoamericana.

Con posterioridad a la firma del Tratado de Asunción, se produjo la incorporación de BOLIVIA y CHILE como Estados asociados. La incorporación de CHILE, particularmente, ha dado un fuerte impulso a MERCOSUR.

Uno de los objetivos preferentes de MERCOSUR, es el de llegar a acuerdos con la UE. No obstante la política agrícola ha sido hasta el momento, uno de los principales obstáculos.

Los países del Sur de América con una agricultura y ganadería muy fuertes y competitivas, se quejan de que la política agrícola de la UE impida la entrada de sus productos en Europa. No obstante, siguen las conversaciones para un posible

acuerdo de establecimiento de una zona de libre comercio transatlántica que de llevarse a cabo crearía un mercado con cerca de 700 millones de habitantes.

En 1999 cerca del 40% de las exportaciones españolas a América Latina fueron a los países de Mercosur, mientras que más del 45% de las importaciones de esa región procedieron de ellos.

EL MERCOSUR	SUPERFICIE KM ²	POBLACIÓN HAB.	PIB PER CAPITA US \$ AÑO 1998
ARGENTINA	2.766.890	36.738.000	10.572,6
BRASIL	8.511.965	171.853.000	6.389,1
PARAGUAY	406.750	5.434.000	3.573,2
URUGUAY	176.220	3.309.000	9.581,4
TOTALES	11.861.825	217.334.000	
ESTADOS ASOCIADOS			
BOLIVIA	1.098.580	7.983.000	2.952,0
CHILE	756.950	14.974.000	14.942,0
TOTALES	1.855.530	22.957.000	

Fuente: ICEX. Noviembre 2000.

AMÉRICA LATINA

Después de 35 años de un crecimiento rápido (5,5% como media anual entre 1945 y 1980), la década de los años ochenta fue una etapa difícil para los países de América Latina. Un estancamiento económico junto a un crecimiento demográfico, ocasionó una caída de la renta per cápita, junto a un incremento del desempleo, incrementando la pobreza.

No obstante, los respectivos gobiernos, al igual que ha ocurrido en otras experiencias de la humanidad, han aprendido importantes lecciones de esa difícil etapa. Así, emprenden un alejamiento de posiciones ideológicas extremas, retornando a regímenes más democráticos que hacen posible una “liberalización económica” mediante reformas en el comercio exterior, sistema fiscal, flexibilización en la entrada de inversiones extranjeras, privatización de empresas y servicios públicos básicos, descentralización y modernización del sector público, desregulación de diversos mercados (el de trabajo, los mercados financieros, etc.)

Los logros son evidentes, la estabilidad financiera parece haberse consolidado, reduciendo los efectos de la crisis financiera mundial, iniciada en Asia en 1997, extendiéndose hasta Rusia en 1998 y, afectando últimamente a América Latina, especialmente a los países de Mercosur.

Veamos algunos ejemplos de estos logros:

- La tasa media regional de inflación ha bajado de un nivel de casi 1000% en 1990 al 9,6% a finales de 1999, nivel más bajo en 50 años. En esa misma fecha solamente 3 países Ecuador-Surinam y Venezuela, presentaban tasas de inflación superiores al 15%.

- El déficit público bajó desde entre un 4% ó 5% en los últimos años ochenta hasta el 2,5% promedio de 1998.
- Reducción de manera extraordinaria el nivel medio y la dispersión de los aranceles a la importación. El primero bajó de casi un 45% en 1986 al 14% en 1998 y los tipos máximos disminuyeron desde un promedio del 80% a alrededor del 30%. Además se eliminaron la mayoría de las restricciones cuantitativas así como otras barreras no arancelarias al comercio, se multiplicaron los acuerdos comerciales regionales con un nuevo espíritu de “regionalismo abierto“, muy diferente en sus objetivos al de los intentos integracionistas, propios del período de “sustitución de importaciones”, provocando en concreto, un importante despegue del comercio intraregional.
- La liberalización de las transacciones financieras internas y externas se hizo de forma muy intensa, se eliminaron los controles directos sobre el crédito y los tipos de interés, se liberalizaron los regímenes de inversión extranjera y se dismantelaron la mayoría de los controles sobre las transacciones cambiarias y los movimientos de capital. Intensifican las reformas en los sistemas de regulación y supervisión bancaria, estableciendo normas preventivas severas.

Consecuencia de todo esto, afluencia de flujos de capital privado a la región que aumentaron desde 14.000 a 86.000 millones de dólares entre 1990 y 1997⁽⁶⁾.

Como retos para un futuro estable podríamos resumir los siguientes: a) La desigualdad, b) La ausencia de un sistema de seguridad social genuino y c) alta

volatilidad económica, que la hacen manifestar inestabilidad política y desequilibrios económicos.

Con todo, resulta ser otro mercado muy interesante. Veamos cuantificados algunos datos de América Latina:

AMERICA LATINA PAISES	SUPERFICIE KM ²	POBLACIÓN HAB.	PIB PER CÁPITA US \$ 1998
ARGENTINA	2.766.890	36.738.000	10.572,6
BOLIVIA	1.098.580	7.983.000	2.952,0
BRASIL	8.511.965	171.853.000	6.389,1
CHILE	756.950	14.974.000	14.942,0
COLOMBIA	1.138.910	39.309.000	6.758,6
COSTA RICA	51.100	3.674.000	6.495,7
EL SALVADOR	21.040	5.839.000	3.050,7
GUATEMALA	108.890	12.336.000	3.739,2
HONDURAS	112.090	5.997.000	2.350,7
MÉXICO	1.972.550	100.294.000	8.599,0
NICARAGUA	129.494	4.717.000	2.052,1
PANAMA	78.200	2.779.000	7.303,4
PARAGUAY	406.750	5.434.000	3.573,2
PERU	1.285.220	26.625.000	4.365,9
REP. DOMINICANA	48.730	8.130.000	5.153,1
URUGUAY	176.220	3.309.000	9.581,4
VENEZUELA	912.050	23.203.000	8.759,2
TOTALES	19.575.629	473.194.000	-

Fuente: ICEX. Noviembre 2000.

América del Norte: México

América Central y Caribe (Pequeños países con grandes oportunidades para la empresa española): Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.

América del Sur: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

NORTE DE ÁFRICA

La región Norte de África, se extiende a lo largo de más de 5,7 millones de km², 4,3% de la superficie mundial, bañada por el Mediterráneo y, con una población de 142,5 millones de habitantes (2,4% de la humanidad), está compuesta por: ARGELIA, EGIPTO, LIBIA, MARRUECOS Y TÚNEZ.

Al igual que sucede en otros lugares geográficamente próximos, las relaciones económicas entre España y el Norte de África, mantienen posiciones de complementariedad, existiendo intereses comunes, y de competencia, con intereses en conflicto. Estas posiciones de conflicto, se centran principalmente en la agricultura y en la pesca. Sin embargo, hay que puntualizar, que las relaciones o posiciones de complementariedad y los intereses comunes son mucho más importantes vistos desde un punto de vista global.

La competencia agrícola con el Norte de África , se centra fundamentalmente en la hortofruticultura, es decir las frutas y las hortalizas que constituyen la principal actividad exportadora tanto de España como del norte de África, principalmente de Marruecos, orientándose la misma a los mercados de la UE.

Al respecto, la Conferencia Euro-Mediterránea celebrada en Barcelona, noviembre de 1995, renovó la cooperación de la UE con los Países Terceros Mediterráneos, estableciendo la creación de un Área de Libre Comercio (amparada en un incremento de la ayuda financiera a través del programa MEDA) en el centro del proyecto de asociación. Los primeros acuerdos de asociación, suscritos con Túnez y Marruecos, excluían de entrada la liberalización de los intercambios

agrícolas, aunque indicaban se realizaría una negociación al respecto a partir del año 2000.

Por tal motivo, en ese año el sector hortofrutícola español, constituyó una plataforma compuesta por sindicatos, cooperativas, exportadores y otras organizaciones agrarias, con el fin de impedir que la Unión Europea hiciese nuevas concesiones comerciales, a los Países Terceros Mediterráneos en frutas y hortalizas.

El temor de la plataforma española radicaba en que en esas nuevas concesiones se autorizase aumentos en los cupos de exportación de Marruecos y de otros países mediterráneos, provocando el hundimiento de los precios de esos productos en los mercados comunitarios, afectando fundamentalmente a España. Pues no debemos olvidar el pequeño coste que supone para estos países la mano de obra.

No obstante, también hay que decirlo, no es justo culpar a Marruecos y a los Países Terceros Mediterráneos, de esta competencia, pues no hay que olvidar que poseen una agricultura bastante frágil y vulnerable, en cuanto a las condiciones climáticas, a las tierras de regadío, etc. donde España supera en más de tres veces las hectáreas que mantiene Marruecos, un millón.⁽⁷⁾

El otro conflicto, el de la pesca surge, a pesar de ser España la segunda potencia pesquera de la Unión Europea, ser uno de los países consumidores de productos pesqueros más importantes del mundo. De ahí que sea deficitaria y tenga que buscar, para cubrir ese déficit, en aguas de otros países. Por tanto se ha visto obligada a negociar acuerdos de pesca con otros países. Marruecos es uno de ellos. Conocedor este país de sus ventajas, la renovación de los acuerdos de pesca ha sido utilizada tradicionalmente a la vez que para incrementar las ayudas comunitarias,

por utilizar sus aguas, mejorar sus posibilidades de exportar productos agrícolas (el otro conflicto) a la UE.

Las conclusiones de este conflicto pasan, por potenciar esos acuerdos, aplicando políticas a medio plazo que permitan concertar políticas de cooperación, tanto en la agricultura como en la pesca, para así poder hacer frente a la realidad de la globalización económica.

Sus capacidades económicas son diferentes. España dirige al Norte de África el 2,4% de sus ventas, mientras nuestras importaciones suponen el 2,5% del total, siendo el resultado deficitario. Fundamentalmente se origina en Argelia y Libia, de quienes importamos gas y petróleo (productos energéticos) respectivamente, a la vez que con Egipto, Túnez y Marruecos, los resultados nos son favorables, sobre todo con este último, que es nuestro principal socio comprador y segundo suministrador, en la región.

PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN EMPRESARIAL EN EL NORTE DE ÁFRICA

En los últimos años, las relaciones de España con el Norte de África, han tomado un rumbo distinto, pasando a un mutuo reconocimiento de la necesidad y conveniencia de llegar a entendimientos económicos y políticos. El Gobierno actual, dio el primer paso, al realizar la 1ª visita al exterior, de su mandato, a Marruecos, además de mostrar el apoyo económico de España a través del PAIDAR (Programa de Acción Integrada para el Desarrollo y Ordenación de la Región Mediterránea de Marruecos).

Sectores de interés para la inversión Española, los podemos encontrar: En el Sector primario, y dentro de este sector fundamentalmente en el campo de la transformación, donde prácticamente está todo por hacer; en el Sector industrial, con poca presencia española, es también un gran mercado potencial de productos industriales (electrodomésticos, coches, maquinaria, etc.); y en el Sector servicios, con muchísimas posibilidades de inversión, como es en el desarrollo de estos países, a través de construcción y mejora de carreteras, aeropuertos, equipamiento de empresas de transporte, a la vez que creando nuevas, bien sean de viajeros como de mercancías. La flota de autobuses o de camiones en el MAGREB, está totalmente obsoleta, dificultando el desarrollo de sectores importantes como el turismo o la agricultura comercial.

Las telecomunicaciones son otro capítulo importante, con Telefónica a la cabeza.

Los bancos BBVA, BSCH y CAJA MADRID, son los principales inversores en el sector servicios. Los datos revelan una escasa cuantía absoluta y modesta importancia relativa, de los flujos financieros españoles en el Norte de África, excepción de algunas operaciones puntuales en Túnez, la presencia española se centra en Marruecos, donde durante el trienio 1997-99, fueron ascendiendo, aunque sólo representaron el 0,4% del total de flujos financieros españoles al exterior, concentrado en un 90% en el grupo de transportes y comunicaciones. Recíprocamente, los flujos procedentes de Norte de África, proceden mayoritariamente de Marruecos y su cuantía absoluta es insignificante, 2.434.099 euros, ó 2.013.390,5 euros descontando las desinversiones, en 1999 (orientados fundamentalmente al sector de la intermediación financiera).

El turismo, con un futuro impresionante.

El Norte de África, es un mercado potencial muy importante para España y la UE.

NORTE DE ÁFRICA PAÍSES	SUPERFICIE KM2	POBLACIÓN HAB.	PIB PER CÁPITA US \$ 1998
ARGELIA	2.381.740	31.133.000	4.472,5
EGIPTO	1.001.450	67.274.000	2.875,9
LIBIA	1.759.540	4.993.000	4.478,0
MARRUECOS	446.550 710.850 ⁽¹⁾	29.662.000	3.185,2
TÚNEZ	163.610	9.514.000	5.400,1
TOTALES	6.017.190	142.576.000	-

(1) Incluye el Sahara Occidental.

Una renta per cápita baja para una enorme población.

Fuente: ICEX. Noviembre 2000.

8.4. EL PROCESO DE CONCENTRACIONES EMPRESARIALES

Latinoamérica

Desde hace unos 20 años, Europa está intentando un acercamiento hacia Latinoamérica, pero el proceso está resultando lento.

El primer encuentro entre Latinoamérica y la UE se celebró en Río de Janeiro, en junio de 1999, que dio como resultado un plan de acción para una cooperación más profunda, y se concretó un convenio entre Méjico y la UE.

Se ha celebrado en España, Madrid, la II Cumbre de la Unión Europea y los países de América Latina y el Caribe, en los días 17 y 18 de mayo de 2002, siendo los temas tratados: la promoción de la democracia y del Estado de Derecho, la lucha contra el terrorismo y la criminalidad y la cooperación para el desarrollo.

En la cumbre celebrada en España se ha manifestado que la lucha contra la marginación y la pobreza depende de la implantación en los países latinoamericanos de las terapias que han permitido el bienestar de las sociedades liberales europeas, pues las dictaduras están de más en una zona que aspira al bienestar social y al respeto de los derechos humanos. Para ello, la globalización debe operarse bajo los principios de un liberalismo auténtico, atemperado por la búsqueda de la justicia social. Por tanto, la clave se encuentra en la liberalización de los mercados y no en la adopción de medidas proteccionistas, que conducen a riesgo.

La UE y Latinoamérica, quieren que sus relaciones partan del reconocimiento de unos valores comunes que les permitan mirar hacia un mismo porvenir: mundo que han de construir, globalización; sociedad que han de diseñar, localización; y reconocimiento mutuo: participación. La globalización no es uniformidad, sino

punto de convergencia de lo diferente que conserva la personalidad de cada pueblo. La globalización es una coyuntura histórica en la que ha aumentado la interdependencia, es el escenario de cuanto acontece ahora; se proyecta en un mundo donde el espacio y el tiempo han dejado de ser problema por la tecnología, principalmente, de las comunicaciones, en la que destaca la informática que se ha instaurado en el mundo. La globalización no se configura sólo con factores económicos, sino también con dimensiones culturales, religiosas, sociales, políticas. Hay que estar con la globalización pero no sólo en el terreno financiero y tecnológico, sino con todos los demás que afecten a los derechos del hombre y al cuidado de la naturaleza.

Los países pugnan por salir de sus distritos territoriales, con la pretensión de participar directamente en la formación del orden mundial.

Un primer paso para ir avanzando en la solución de la problemática señalada, se encuentra en una asociación entre la Unión Europea y los países integrantes del Mercosur, al igual que ya ocurrió con Méjico. Hoy Méjico está viviendo un momento de cambio en el sentido económico, político y social.

La UE ha lanzado en esta Cumbre una clara señal de esperanza y confianza a Mercosur, integrado por los países: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, fijando para julio de 2002 una nueva reunión interministerial con la intención de profundizar más por el camino del libre comercio. Ello, requiere criterios y programas sobre el acercamiento económico, social, político y cristiano de América y de la UE.

De esta II Cumbre ha salido un acuerdo de asociación y libre comercio entre la UE y Chile. Este es el segundo tratado que suscribe la UE con un país Latinoamericano, tras el realizado hace ahora dos años con Méjico. Chile y Méjico

son los únicos países que tienen acuerdos con la UE, y las perspectivas de un acuerdo, en un futuro a medio plazo, están puestas en que sea con Mercosur.

Chile es uno de los países con mayor potencial de crecimiento, mayor apertura a la inversión y mayor atractivo para realizar negocios, y el acuerdo de libre comercio es la mejor aportación que puede hacer la UE al desarrollo del país, ayudará a consolidar la opción europea de orientar parte de su inversión hacia la zona, permitirá liberalizar el 95% de los intercambios comerciales en un plazo de 8 años y, además, abre una nueva puerta de acceso al mercado de la cuenca del Pacífico.

Para comprender la trascendencia de los acuerdos de asociación y libre comercio, vamos a destacar lo que ha ocurrido en el tratado entre la UE y Méjico. Según el Presidente Fox, durante los primeros 18 meses del acuerdo, el comercio bilateral creció un 28,6%, las exportaciones de Méjico a la UE aumentaron el 44,1%, mientras que las ventas de la UE a Méjico se incrementaron en un 23,1%.

El acuerdo con Chile ha sido uno de los más completos de cuantos ha negociado la UE, y puede servir de ejemplo ambicioso para el que se intenta negociar con Mercosur. Ahora bien, el acuerdo que se negocie es más complejo porque es entre dos regiones, por tanto, se verá sometido a una mayor complejidad y a la necesidad de que los propios países de Mercosur consoliden su integración.

Existe el compromiso de relanzar las negociaciones con Mercosur, con una reunión ministerial prevista para el mes de julio de 2002, para intentar diseñar una estrategia y definir la naturaleza del futuro acuerdo.

El proceso previsto de negociaciones, en un futuro a largo plazo, con la Comunidad Andina (Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia) y con Centro

América (El Salvador, Nicaragua, Honduras, Guatemala, Costa Rica y Panamá), tendrá que esperar a finales del 2004, y durante ese tiempo estos países asimétricos deben llevar a cabo una nueva oleada de liberalizaciones. Se trata de crear las condiciones que allanen el camino de un futuro acuerdo de asociación y de avanzar, al mismo tiempo, en el ámbito de la cooperación política.

Para que el acuerdo sea posible con los países andinos y centroamericanos, tendrán que avanzar en su integración y crear una verdadera unión aduanera. Estos países tienen una larga tarea por delante para crear su propio mercado común.

La perspectiva futura será a través de los acuerdos, irá permitiendo, de forma escalonada, derribar las barreras comerciales en Latinoamérica con la UE.

Unión Europea

Podemos decir que el cambio económico sin precedentes, la estabilidad política y la modernización se han incorporado en la UE, que se va formando en medio de prudentes y silenciosos avances y que está logrando ser una formidable máquina económica. Pero la UE tiene la necesidad de crear una verdadera unión política, basada en la cultura cristiana occidental.

La experiencia de la adopción del euro, moneda única, adoptada por unos 303 millones de personas, está contribuyendo al nacimiento de una auténtica conciencia europea. El euro se introdujo de forma simultánea en 12 países de la UE, el 1 de enero de 1999, cuya cotización se inició $1\text{€} = 1,1667\text{\$}$, el 4 de enero alcanzó la máxima, $1\text{€} = 1,1837\text{\$}$, y desde entonces mediante oscilaciones ha ido bajando hasta una cotización mínima, el 25 de octubre de 2000, de $1\text{€} = 0,8274\text{\$}$. La utilización del euro para el público fue a partir del 1 de enero de 2002, la cotización está subiendo

lentamente, al 31 de mayo de 2002, fue de $1\text{€} = 0,9387\text{\$}$. Desde el nacimiento del euro hasta ahora ha experimentado fluctuaciones, y llegará un momento en que se sitúe en su punto de equilibrio. La implantación del euro sólo ha provocado 0,16% de inflación, pues los datos hablan de éxito, de no ser la moneda la causa de la subida de precios. La UE revela que la inflación en la zona del euro ha caído a una tasa anual del 2%, frente a un 3,3% hace un año, y ello sin utilizar los tipos de interés.

El euro es hoy la segunda divisa internacional de reserva, y representa el 13% de todas las reservas mundiales, frente al 66% del dólar y el 5% del yen japonés. Este dato pone de manifiesto el potencial real del euro y sus enormes posibilidades futuras.

Al ser divisa de referencia en 55 países, confirma su papel estabilizador de los mercados financieros, y en poco tiempo ha sabido ganarse la confianza de los mercados, en parte por que representa en sí mismo la voluntad de reformas estructurales de la UE, proyecto irreversible que habrá de ir necesariamente acompañado de medidas de liberalización . Ha de señalarse que estar en la UE y no en el euro es una anomalía a corregir, como ocurre a la libra, pues a Gran Bretaña le merece operar con una moneda de primera y no de segunda.

La cotización euro-dólar más significativa ha sido la fijada por el BCE, el 12 de mayo de 2003, 1,1597 dólar.

El Tesoro de EEUU defiende públicamente un dólar débil por los efectos positivos para las exportaciones americanas, y asegura que el Gobierno no intervendrá en apoyo de la moneda, lo que provoca nueva apreciación del euro.

El euro se ha revalorizado más del 40% desde que marcara sus niveles mínimos el 25 de octubre de 2000, fecha que para comprar un euro se necesitaban 0,8274 dólar.

Este comportamiento del euro no se debe a una mayor confianza en la Unión Monetaria, sino que son el resultado de las dudas sobre la economía y divisa estadounidense.

La apreciación del euro ha sido recibida por los mercados con un descenso de los tipos de interés, en EEUU se ha situado en el 1,25% y en la UE en el 2,50%.

El euro más apreciado reduce la presión inflacionista sobre la economía europea y ensombrece sus perspectivas de crecimiento de las exportaciones europeas, lo que se traduce en presiones en reducir el tipo de interés oficial.

La revalorización del euro perjudica, sobre todo, a Alemania, con una economía prácticamente estancada y tiene como principal cliente de sus exportaciones a EEUU. A España, la revalorización de la moneda está teniendo más efectos positivos, ya que ayudará a reducir su principal problema: la inflación.

La política monetaria es competencia exclusiva del BCE, los países europeos con estancamiento económico y déficit público por encima del 3%, techo fijado por el Pacto de Estabilidad, como Alemania, Francia e Italia, piden abiertamente una baja de tipos de interés al BCE.

La Unión Económica y Monetaria, están haciendo la unificación irreversible de Europa, pero aún queda otro aspecto que se espera se afronte a medio plazo, es la ampliación de la UE hacia el este, fecha de la adhesión fijada para el 1 de mayo de 2004, para diez países: Chipre, Malta, Hungría, Polonia, Eslovaquia, Lituania, Letonia, Estonia, República Checa y Eslovenia. Todo ello necesita, para poder

avanzar en la UE, de la reforma del Consejo de Europa, donde se haga evidente, de forma clara los métodos para adopción de decisiones, consistente en reforzar con más poder al Consejo, que se convertiría en el gran centro de la Unión, tendría un Presidente de la UE, por un tiempo estable, al menos cinco años, apoyado por un Consejo de ministros, llegando a ser un ejecutivo fuerte controlado por el Parlamento Europeo, pues no puede ser siempre la Comisión Europea la que decida por encima de los Estados nacionales.

La UE se convertirá para entonces, mayo de 2004, en un gigante político y económico, de 25 estados y 450 millones de habitantes.

Para el año 2007, se espera la adhesión de Rumania y Bulgaria y sin fecha concreta, Turquía. Porque el problema de este país, afecta a la estructura y, tiene que cumplir los criterios de democracia, economía de mercado y acatamiento del acervo comunitario, es decir del derecho europeo. Lo más probable es que su adhesión se sitúe para el 2010.

Respecto a Rusia, la UE da luz verde para el reconocimiento de Rusia como economía de mercado, categoría de la que no había gozado Rusia en toda su existencia, esta medida supone un significativo paso hacia el ingreso de Rusia en la Organización Mundial de Comercio, OMC. No obstante, Rusia tiene que seguir avanzando mucho en reformas, y lo mismo que para cualquier país que se integre en la UE, tiene que cumplir tres aspectos de libertad: libertad política, libertad social y libertad de mercado. Señalamos una económica: la eliminación de la subvención estatal a los precios de la energía, y más cuando Rusia es una potencia energética en petróleo y gas.

Rusia viene dando algunos pasos importantes hacia Europa, que va dando mayor confianza. Veamos, en 1997, en Madrid, se firmó el Acta Fundacional de las relaciones OTAN-Rusia, y el 28 de mayo de 2002, en Roma, se firmó una declaración basada en el Acta Fundacional. Con este nuevo acuerdo, Rusia ha extendido su imagen a una esfera internacional, lo que tiene gran importancia para la UE.

El crecimiento se busca por el libre mercado, como están haciendo China e India, y como han hecho otros países del sureste asiático, apreciándose que la pobreza se ha reducido en estos 30 últimos años, y el capitalismo ha reducido desigualdades.

España

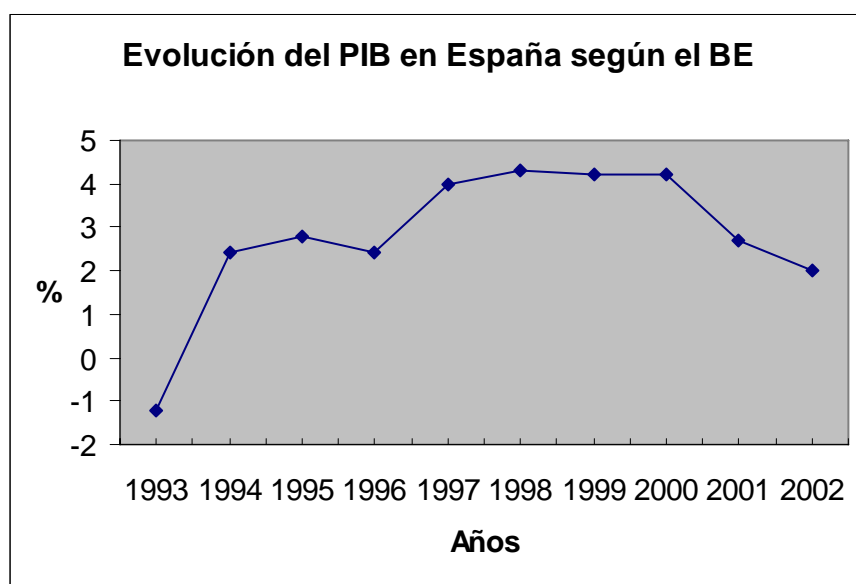
Como país europeo, es el que tiene unas condiciones de cultura y lengua más afines con los países latinoamericanos, y es por lo que le sitúa como país adelantado de la UE, al no sólo primar el PIB y el volumen de ventas.

No obstante, del PIB, destacaremos su evolución y situación respecto a los restantes países de la UE:

La evolución en nuestro país, del PIB, según el BE ha sido en los últimos años la siguiente:

Año	Variación anual %	Variación trimestral			
		I	II	III	IV
1993	-1,2				
1994	2,4				
1995	2,8				
1996	2,4				
1997	4,0				
1998	4,3				
1999	4,2				
2000	4,2	5,1	4,5	3,8	3,4
2001	2,7	3,0	2,4	3,0	2,3
2002	2,0	2,0	2,0	1,8	2,1

Representación gráfica:



El cuarto trimestre del año 2002, la economía española registró un crecimiento interanual del 2,1%, lo que supone una aceleración frente al 1,8% del trimestre anterior. El crecimiento descansa en la pujanza de la construcción y, en menor medida, del consumo. Esa pujanza de la construcción en viviendas, propició un aumento de los niveles de endeudamiento de las familias, vía hipotecas, entre 20 y 30 años, a tipos de interés bajos.

La economía española cerró 2002, uno de los ejercicios más negativos para la economía mundial, con un crecimiento del 2%, frente al 2,2% previsto por el Gobierno.

Esta cifra aunque es la más baja que se registra en España, desde 1993, duplica ampliamente el crecimiento previsto tanto para la zona euro como para el conjunto de la UE, donde según las últimas estimaciones el aumento del PIB, en 2002, se situó por debajo del 1%, que permite seguir avanzando en el proceso de convergencia real con los países del área.

En cuanto a la inflación el resultado ha sido menos favorable, en diciembre de 2002, la inflación se situó en el 4%, siendo el diferencial con la zona euro de 1,7 puntos.

La inflación en la UE ha sido en el año 2002:

Países	%
Alemania	1,1
Austria	1,7
Bélgica	1,3
España	4,0
Finlandia	1,7
Francia	2,2
Grecia	3,5
Holanda	3,5
Irlanda	4,6
Italia	3,0
Luxemburgo	2,8
Portugal	4,0
Zona euro	2,3
Dinamarca	2,6
Reino Unido	1,7
Suecia	1,7
UE	2,2

El BCE es inherentemente conservador en la forma de gestionar la política monetaria europea. El objetivo es mantener la inflación por debajo del dos por

ciento, dando más énfasis al crecimiento de los créditos como más fiable, dentro de la actividad de la economía real, más que al aumento del dinero en circulación.

LOS BANCOS ESPAÑOLES EN LATINOAMÉRICA

Los dos primeros bancos españoles, BSCH y BBVA, tienen invertido en Latinoamérica más de 10.000 millones de dólares. También hay inversiones de Telefónica, Repsol, Iberia, etc. España, a través de la banca, y de otras empresas, está abriendo paso a los países de la UE, no sólo en su papel de institución financiera y de inversión sino algo más, como de cooperación, confianza, servicio, y como instrumento necesario para prosperar, y de formar un continente cultural único, pues la cultura puede superar las diferencias políticas.

El BSCH y BBVA están apostando por Latinoamérica, conjunto de países de América, que evoluciona desde la inestabilidad política hacia el crecimiento estable y el orden democrático, como: Argentina, Brasil, Venezuela, México, Perú, etc.

BBVA

Veamos algunos datos comparativos que dan idea de la importancia de este banco en el mundo:

Después de la última fusión con Argentaria, en octubre de 1999, el BBVA se encuentra de entre los 1000 bancos más importantes del mundo, según la revista “The Banker”, al 31 de diciembre de 2001, el nº 33 por recursos propios básicos

(Tier One), y el nº 16 de los bancos europeos. En 2002, a la misma fecha, el nº 32 y el nº 16 respectivamente; y en cuanto a:

31/12/2001	ESPAÑA	AMÉRICA	RESTO MUNDO	TOTAL
Empleados	31.686	64.835	2.067	98.588
Oficinas	3.620	4.161	207	7.988

31/12/2002	ESPAÑA	AMÉRICA	RESTO MUNDO	TOTAL
Empleados	31.737	59.293	2.063	93.093
Oficinas	3.414	3.886	204	7.504

BSCH

Respecto a este banco, mejor situado que el BBVA, diremos:

Al 31 de diciembre de 2001, el BSCH, según la misma revista, está situado el nº 24 en el ranking mundial y, el nº 11 de los bancos europeos. En 2002, a la misma fecha, el nº 27 y el nº 14 respectivamente; y en cuanto a:

31/12/2001	ESPAÑA	AMÉRICA	RESTO MUNDO	TOTAL
Empleados	40.741	64.497	10.468	115.706
Oficinas	4.707	4.462	782	9.951

31/12/2002	ESPAÑA	AMÉRICA	RESTO MUNDO	TOTAL
Empleados	35.887	57.358	10.933	104.178
Oficinas	4.314	4.183	784	9.281

La evolución del número de accionistas desde las fusiones ha sido:

AÑOS	BSCH	BBVA
1999	761.086	1.267.987 *
2000	1.018.062	1.299.621
2001	981.408	1.203.828
2002	1.092.193	1.179.074
2003 marzo	1.096.107	1.189.260

* Suma BBV (466.881) y Argentaria (801.106).

Fuente: Las entidades

Los dos bancos han comenzado a remontar el bache sufrido con el inicio de la crisis bursátil en 2000. El primer trimestre del año 2003 se detecta un suave cambio de tendencia. BSCH ha ganado 3.914 nuevos accionistas, cuenta con 1.096.107, y BBVA ha captado 10.186, hasta 1.189.260

Fusiones en la banca europea

La concentración empresarial aparece en períodos de fuerte expansión económica porque conlleva a economías de escala. En España desde 1990, todos los sectores económicos: banca, seguros, eléctricas, constructoras, etc., han vivido un clima de clara concentración, siendo la finalidad la de ganar tamaño para competir en mercados cada vez más globalizados y, en la reducción de costes.

La actividad de fusiones y adquisiciones sufrió una recesión en el 2001 respecto al 2000, y España no fue ajena a esta tendencia. Sin embargo, en 2002 se está relanzando el proceso, alentado por la recuperación de la economía.

El proceso de concentraciones empresariales en la UE, y concretamente en España, está en crisis, aunque no está ni mucho menos cerrado el proceso, se pondrá

en marcha cuando se establezcan los mercados de capitales y haya más claridad respecto a la economía real.

El sector bancario ha sido de los más proclives en crecer mediante fusiones. Un dato a destacar en los procesos de concentración de todos los países desarrollados, es que se ha dado, sobre todo, entre los bancos. La concentración bancaria ha tenido por objetivo la dimensión territorial y la diversificación de su actividad financiera. Destacaremos como protagonistas de estas concentraciones al: Citigroup, JP Morgan Chase, Deutsche Bank, HSBC Holdings y UBS.

En Europa nadie duda que la banca europea seguirá un proceso de expansión por los continentes (europeo, americano, asiático y africano) que ha vivido en los últimos años, una continua cadena de fusiones hasta reducir el mapa a dos o tres grandes bancos por país, pero ahora se trata de una dimensión superior a la de país. En España, de los siete grandes (Central, Banesto, Hispano, Santander, Bilbao, Vizcaya y Popular) se ha pasado a un escenario dominado por dos grandes BSCH y BBVA; en Gran Bretaña, después, también, de un proceso de concentraciones, destacan en el mercado, Barclays Bank, Lloyds TSB Group y Royal Bank of Scotland; en Francia, BNP absorbió a Paribas (BNP Paribas) y rivaliza con Crédit Agricole Group; en Alemania, el Group Alliaz compró al Dresdner Bank y compite con Deutsche Bank y el Commerzbank; en Italia, destacan en el mercado IntesaBci y San Paolo IMI; en el resto de la UE sólo dos tienen cierta relevancia, ING Bank y ABN AMRO Bank. Las perspectivas de futuro señalan una drástica reducción de este mapa, donde habría que destacar Alemania, en que está prevista la reestructuración de la banca mediante un proceso de fusiones. Lo mismo va a ocurrir en el banco británico HSBC Holdings, clasificado el 5º mundialmente, que va a

fusionar en una sola entidad jurídica el negocio de banca comercial con el de banca de inversiones, Investment Bank, porque el negocio de banca de inversión es una actividad semiparada, como consecuencia de la crisis que aqueja al mercado de capitales.

CITIGROUP

El banco americano, Citigroup Corporate and Investment Bank, en 2002, se consolida como la mayor entidad financiera del mundo por capitalización bursátil y con mayor éxito en el mundo, en cuanto a ingresos, rentabilidad y cuota de mercado, a pesar de la desaceleración de la economía mundial, de la lentitud de los mercados de capital, del impacto del negocio de seguros, de la crisis de Argentina, de la guerra contra el terrorismo, la eventual quiebra de ENRON, los acontecimientos del 11 de septiembre, y la cadena de escándalos corporativos que se unen a los de ENRON. Ello se debe a que en los últimos cuatro años ha efectuado cuatro grandes fusiones: Smith Barney con Salomon Brothers, la de Travelers y Citicorp, una Joint venture con Nikko SSSB y la compra del negocio banca de inversión de Schroder y la fusión con Salomón Smith Barney; lo que ha originado crear mucho valor añadido, mejorar el servicio a clientes y poner en posición de “top 3” a casi todos los productos. Además, en el ejercicio 2001, completó la adquisición del 99,86% del total de las acciones ordinarias emitidas y en circulación del grupo financiero BANAMEX, finalizando la integración en 2002, una institución financiera mexicana líder, convirtiendo a Citigroup en el mayor banco corporativo y minorista de México, generando ganancias, en 2002, de más de mil millones de \$ US, colocándole junto a

Japón como uno de los más rentables fuera de EEUU. Así como la del European American Bank (EAB), un banco constituido y organizado conforme a las leyes del Estado de Nueva York (EEUU.), mediante el pago de 1,6 mil millones de dólares US y asumir 350 millones de dólares US en acciones preferentes de EAB. Adquirió también, durante 2002, el Golden State Bancorp, de California, ampliando su presencia en el oeste de EEUU. Las perspectivas están puestas en impulsar el negocio de derivados en Alemania y China donde tienen menos presencia. En España tiene una posición muy fuerte en la rama farmacéutica; ha obtenido unos ingresos de unos 300 millones de dólares procedentes del negocio de banca corporativa e inversión; es significativo sus salidas a bolsa, así como hacer operaciones de renta fija y préstamos sindicados. Ocupa uno de los primeros puestos en cuanto a fusiones y adquisiciones. En Polonia tienen adquirido el Bank Handlowy. No tienen ningún banco en la UE, aunque ya han tomado posición en Polonia, por considerar que la banca europea está muy definida, y para crecer en Europa tendrían que comprar diversos bancos: uno en España, otro en Francia, también en Alemania, etc.; lo que supondría una alta inversión. En España en el sector bancario trabajan juntos en muchas operaciones de banca, como es el caso de la salida a bolsa de Inditex, donde llevan el tramo internacional y son coordinadores globales, haciendo los bancos españoles el tramo local. Tiene una posición muy fuerte en México y Argentina, y en Brasil van a pasar, a medio plazo, de una cuota de mercado del 4% al 8%, por la compra de Unión de Bancos Brasileños y Unibanco. Veamos información cuantificada de este gran banco (en capítulo siguiente ampliamos esta información) :

RAZONES FINANCIERAS DE CITIGROUP

Al final de año	2002	2001	2000
CAPITAL TIER 1	8,47%	8,42%	8,38%
TOTAL CAPITAL (TIER 1 Y TIER 2)	11,25%	10,92%	11,23%

Fuente: Citigroup.

CITIGROUP mantuvo una sólida capitalización durante 2002. Mantiene el puesto n° 1 al 31 de diciembre de 2002 de la banca mundial, según la revista “The Banker”, por recursos propios básicos (Tier One). El capital total, Tier 1 y Tier 2, fue de US \$ 78.3 mil millones de dólares al 31 de diciembre de 2002, representando el 11,25% de los activos ajustados por riesgo. Comparando lo anterior con US \$ 75.8 y US \$ 73.0 mil millones de dólares respectivamente, de los ejercicios 2001 y 2000, representando ambos el 10,92% y 11,23% de los activos ajustados por riesgo, lo justifica. De la misma manera lo justifica el capital Tier 1 por US \$ 59.0 mil millones de dólares al 31 de diciembre de 2002, que representó el 8,47% de los activos ajustados por riesgo, en comparación con los US \$ 58.4 y US \$ 54.5 mil millones de dólares respectivamente, de los ejercicios 2001 y 2000, representando ambos el 8,42% y 8,38% de los activos ajustados por riesgo.

En 2002, Citigroup, al objeto de reafirmar su compromiso con una conducta ética de alto nivel, implantó una serie de rápidas reformas:

- Asegurar la independencia de sus analistas de investigaciones.
- Evitar conflictos de intereses entre los auditores.
- Asegurar la transparencia y divulgación de las transacciones financieras estructuradas.

- Contabilizar las opciones como gastos y reafirmar el compromiso en cuanto a propiedad de acciones.
- Mejorar su proceso de gobierno corporativo.

También en 2002, Citigroup fue reconocida nuevamente por organizaciones independientes, medios de comunicaciones e inversionistas como la mejor compañía del sector.

Los datos más significativos del Citibank España, S.A., filial de Citigroup, son los siguientes:

- Cierra el ejercicio 2002 con un beneficio después de impuestos de 21.769 miles de euros frente a los 26.872 del año anterior, lo que supone un decremento del 19%.
- El margen de intermediación registra un crecimiento del 17,74% hasta alcanzar los 162.854 miles de euros, en 2002.
- El margen de explotación tiene un aumento del 67,80%, situándose en los 64.451 miles de euros, cuando en el ejercicio 2001 el margen fue de 38.410 miles de euros.

La venta de varias gestoras, así como el impacto del IS, al agotarse este ejercicio el crédito fiscal por pérdidas que había en Resultados anteriores, son los datos más relevantes durante el ejercicio 2002 que han repercutido en los resultados.

Destacaremos como banco más destacado, de Europa, según el mismo ranking que venimos tratando, al HSBC, inglés, del cual diremos algunos de sus datos significativos:

El HSBC HOLDINGS PLC, es un gran banco inglés, de prestigio internacional, ocupa al 31/12/01, según la revista The Banker, el 5º puesto a nivel

mundial y, 1º de Europa por base de capital ó Tier 1, siendo el coeficiente de recursos propios básicos, en 2002, del 9,0%, lo que supone mantener unos recursos propios básicos de US \$ 38.949 millones. El coeficiente de capital ó ratio BIS se sitúa en el 13,3%.

Obtuvo unos beneficios antes de provisiones, en línea con los del ejercicio 2001, de US \$ 10.787 millones, resultando un beneficio antes de impuestos de US \$ 9.650 millones y después de impuestos de US \$ 7.116 millones.

Mantiene un Capital y Reservas de US \$ 52.406 millones. Tiene más de 8.000 oficinas repartidas por 80 países; en España cuenta con una representación.

Se trata, en definitiva, de uno de los grandes bancos y organización de servicios financieros del mundo, con un mercado de capitalización de US \$ 105 billones al 31/12/02.

Veamos datos ampliados:

Variables económicas (US \$ millones) - HSBC	2002	2001
Tier 1	9%	9%
Ratio BIS	13,3%	13,0%
Recursos propios básicos-Tier 1	38.949	35.073
Beneficios antes de provisiones	10.787	10.484
Beneficio antes de impuestos	9.650	8.000
Beneficio después de impuestos	7.116	6.012
Capital más reservas	52.406	46.388
Mercado de capitalización (US \$ billones)	105	109

Fuente: HSBC HOLDINGS PLC.

En España, aunque destacan BSCH y BBVA, sin embargo, el grado de concentración nacional del sector es muy bajo, aunque, de hecho, en menos de 10 años, la estructura del sector bancario ha cambiado radicalmente.

En 1990, los dos primeros bancos, el BBV (después fusionado con Argentaria) y La Caixa, tenían una cuota de mercado conjunta del 18,7%, y los dos siguientes, Banesto y el Banco Central, del 13,5%. En conjunto los 8 grandes del sector se hacían con algo más de la mitad del mercado. En la actualidad, BSCH y BBVA acaparan alrededor del 38% del mercado, y los dos siguientes, La Caixa y Caja Madrid, del 15%, lo que al sumarse da también algo más del 50%.

Otro aspecto diferencial, entre una y otra época, es que a principios de los 90, entre las 20 primeras entidades bancarias, 9 eran cajas, frente a 11 bancos; mientras que ahora, 13 son cajas y 7 son bancos. Aunque el primer grupo BSCH (Santander, Central, Hispano y Banesto), seguido de BBVA (Bilbao, Vizcaya, Exterior, Caja Postal e Hipotecario), han aumentado de tamaño, debido a fusiones llevadas a cabo, varias cajas también lo han hecho, entre ellas citaremos, La Caixa y Caixa de Barcelona, así como también por adquisiciones por otros bancos. También hay que mencionar que entre los bancos que operan en el sector español, hay uno, el Barclays Bank que acaba de hacerse con el Banco Zaragozano.

Barclays es el tercer banco británico. En el Reino Unido, es uno de los líderes en el negocio de hipotecas, banca personal y comercial y cuentas corrientes, con cuota de mercado que ronda entre el 20 y 28%.

Principales cifras del grupo a diciembre de 2002:

	Millones de libras
Activos	402.066
Beneficio neto atribuido	2.230
Capitalización	26.832
Plantilla	74.700
Oficinas	3.575

Fuente: Barclays.

Barclays desembarcó en 1974 en España, un mercado muy competitivo, cuyo atractivo y potencial de crecimiento atrajo a muchas entidades extranjeras. Dos de los factores de su éxito en España han sido la orientación al cliente y su supuesta innovación permanente. Introdujo en España las cuentas remuneradas, unit linked, y los fondos garantizados ligados a índices bursátiles.

El 8 de mayo de 2003 Barclays lanzó una opa amistosa sobre el 100% del capital del Banco Zaragozano.

Barclays ha ofrecido 12,7 por acción, una opa generosa para el accionista minoritario lo que supone valorar el banco en 1.143 millones de euros.

Barclays tiene previsto mantener las dos marcas, aunque a medio plazo hay la posibilidad de una integración o fusión, lo que no implicará cambios substanciales en el mapa financiero español.

Respecto a bancos, el nuevo grupo será la sexta entidad bancaria de España por activos, con 16.326 millones de euros. Uno de los afectados directos es Deutsche Bank, que deja de ser el primer banco internacional en España y pasa del puesto seis al siete del ranking.

Ranking de bancos por activos a diciembre de 2002, en millones de euros:

Bancos	Activos totales	Beneficio neto
BSCH	342.708	2.247,2
BBVA	279.524	1.719,1
Banco Popular	42.005	645,8
Banco Sabadell	27.224	220,4
Bankinter	22.653	110,3
Barclays-Zaragozano	16.326	84,2
Deutsche Bank	12.076	97,4
Banco Atlántico	9.723	52,4
Banco Pastor	8.890	83,7

Fuente: AEB y Entidades

A diciembre de 2002 la nueva entidad, con unos beneficios netos conjuntos de 84,2 millones de euros, cuenta con 526 sucursales, 570.000 clientes minoristas y 506.000 clientes comerciales, y unos 3.555 empleados. Esto supone triplicar la base de clientes y la actual red de oficinas.

El nuevo grupo a 31 de diciembre de 2002, en millones de euros:

	Barclays	Zaragozano	Agregado
Beneficio neto	36,2	48	84,2
Ingresos totales...	240	225	465
Activos totales....	10.469	5.857	16.326
Pasivo total.....	10.123	5.478	15.601
Número de clientes:			
. Sector minorista	190.000	380.000	570.000
. Sector comercial	178.000	328.000	506.000
Sucursales.....	165	361	526
Empleados.....	1.500	2.055	3.555
Ratio coste/Ingreso	64%	73%	
Ingresos/Empleados*	160	108	130

* miles de euros

Fuente: Las entidades

El nuevo grupo tiene una cuota de mercado en créditos de alrededor del 2%, y el objetivo es lograr un crecimiento anual de negocio y beneficios superior a la media del sector.

LAS CAJAS DE AHORROS Y LOS BANCOS BSCH Y BBVA

Las cajas están teniendo un fuerte crecimiento a costa de los bancos BSCH y BBVA.

Los bancos BSCH y BBVA están menos combativos respecto a las cajas, debido a que ambos están centrados en sus propios procesos de reestructuración, y en hacerse la competencia entre ellos, no pudiendo flexionar sus precios para ser

competitivos, ya que con el negocio de España tienen que compensar la mala situación de sus actividades en Iberoamérica.

Veamos en estos últimos años la variación de sucursales y empleados que ha habido en estos dos grandes bancos, en España:

Años	Sucursales		Empleados	
	BSCH	BBVA	BSCH	BBVA
1998	6.463	4.495	49.598	37.847
1999	6.011	4.336	45.175	37.052
2000	5.510	3.864	43.059	33.733
2001	4.707	3.620	40.741	31.686
2002	4.314	3.414	35.887	31.737

Fuente: Las Entidades.

En estos grandes bancos el cierre de sucursales en el futuro será reducido, incluso habrá aperturas. Por lo que respecta a la plantilla, seguirá reduciéndose pero en menor número en España. En cambio en Iberoamérica, los dos bancos aún seguirán aplicando importantes recortes, sobre todo si no mejora la coyuntura de los países donde tienen sus mayores inversiones.

Esta reestructuración de medios en España, unida a la crisis de Iberoamérica, es lo que les ha llevado a la pérdida de cuota de mercado de 1,53 puntos, subiendo las cajas de ahorros 1,45 puntos.

Los bancos BSCH y BBVA admiten que han perdido cuota de mercado, pero aseguran también que el fuerte crecimiento de las cajas de ahorros se puede volver en contra suya si el ciclo económico cambia y empieza a crecer la morosidad de forma fuerte. En el momento actual, lo que manifiestan los bancos no es así, pues la tasa de morosidad en las cajas es muy baja, menos del 1% del total de inversiones, cuando en el anterior ciclo bajista se llegó a tasas del 4%. Como ejemplo citaremos a

La Caixa, que mantenía al 31 de diciembre de 2001, créditos con garantía hipotecaria que representaban el 44,1% del total del activo, siendo el crecimiento de este tipo de crédito durante el ejercicio del 21%.

La productividad por empleado medida por operaciones de créditos y de depósitos, en millones de euros en estas entidades que estamos tratando, ha sido:

Años	Créditos/empleados					Depósitos/empleados				
	98	99	00	01	02	98	99	00	01	02
BSCH	0,97	1,35	1,31	1,51	1,56	1,02	1,29	1,31	1,58	1,61
BBVA	0,70	1,28	1,27	1,52	1,52	0,90	1,19	1,25	1,69	1,57
La Caixa	1,95	2,07	2,24	2,31	2,61	2,70	2,61	2,64	2,77	3,04

Fuente: Las Entidades.

Estos datos muestran a La Caixa en período de expansión, mientras que los dos bancos se encuentran en un período de ajustes, personal, sucursales, Iberoamérica, etc, para posteriores acontecimientos. No olvidemos la envergadura de estos bancos y su extensión por el mundo.

Respecto a la morosidad en las entidades financieras, que comentamos anteriormente, por su importancia diremos que en el sistema financiero español siempre ha estado estrechamente ligada al ciclo económico. Durante las fases de recesión aumenta la morosidad, como consecuencia de las dificultades financieras que atraviesan las empresas y las familias. Por el contrario, cuando la economía experimenta un fuerte crecimiento, los beneficios de las empresas y los ingresos de

las familias aumentan, lo que facilita el reembolso de los créditos, contribuyendo al descenso de la morosidad.

A pesar de la actual sensación de desaceleración económica a nivel internacional y, del descenso del crecimiento del PIB, en los dos últimos años, hasta el 2%, la tasa de morosidad en España no se ha visto afectada, ya que sigue habiendo crecimiento económico.

La morosidad específica del crédito, según datos del Banco de España, la que se refiere a la registrada en bancos, cajas y cooperativas de crédito, en el 2002 se situó en el 0,94%. La morosidad en estos momentos se encuentra en el nivel más bajo jamás conocido por el sistema financiero español, menos del 1%.

Durante la recesión de los años noventa, la morosidad alcanzó cifras superiores al 8%, hasta situarse en el 93 en el 8,7%, año en el que se llevó a cabo la intervención de Banesto.

Es difícil que estos niveles tan altos de morosidad se repitan, superada la crisis de los noventa, tras haber tomado mayores medidas de control, en lo referente a los créditos. El Banco de España se hizo más exigente para conseguir una mejor cobertura del riesgo crediticio y, reforzar así la solvencia de la banca española, puso en marcha el FONCEI, Fondo de Cobertura Estadística para Insolvencias, con el que obliga a las entidades a provisionarse contra el riesgo de impago de los créditos, manteniendo una mayor vigilancia sobre las entidades.

La normativa fue aprobada a finales de 1999, y obliga a los bancos y cajas a mantener dotado un fondo con cargo a pérdidas y ganancias, de una manera constante. La normativa es anticíclica: En la fase de ciclo alto, las coberturas son bajas, el FONCEI se acumula generando un fondo de reservas; en la fase de ciclo

bajo, se puede hacer frente al aumento de la morosidad y el impago, recurriendo a la cantidad provisionada en vez de la cuenta de resultados.

El volumen total de créditos no ha parado de crecer en estos últimos años, hasta situarse en 690.616 millones de euros, como puede apreciarse, por años y en millones de euros, según el Banco de España:

Año	Total créditos
1999	476.996
2000	559.407
2001	654.854
2002	690.616

El factor dominante que acota el posible recorrido al alza de la morosidad, es la evolución a la baja del tipo de interés. Por un lado, el recorte por parte del BCE del precio del dinero hasta el 2,50%, ha contribuido a reducir la carga financiera de quien solicita el crédito, al facilitar su pago y disminuir el riesgo de insolvencia y morosidad. Por otro lado, el bajo nivel del precio del dinero anima a solicitar más créditos y, hace posible el préstamo hipotecario a segmentos de población cada vez más amplios y con menor poder adquisitivo, lo que se traduce en un mayor endeudamiento y un elevado riesgo de morosidad.

Para controlar el riesgo crediticio, los bancos y cajas destinan parte de sus ingresos a los fondos para insolvencia. La cobertura de la morosidad de las entidades de crédito, según el Banco de España, cifras en % (*), son:

Año	Bancos	Cajas	Cooperativas de crédito
1991	77,1	66,0	75,9
1992	61,0	58,8	67,0
1993	64,9	58,9	68,1
1994	70,5	65,3	71,0
1995	83,7	71,9	84,0
1996	96,3	81,5	93,0
1997	118,6	100,3	107,6
1998	145,6	122,6	120,5
1999	178,1	151,2	119,6
2000	208,5	190,8	143,3
2001	237,2	234,5	159,9
2002	232,8	249,1	185,3

(*) Las cifras son el resultado de dividir los fondos de insolvencia por los activos dudosos.

Este dato demuestra una tendencia ascendente en cuanto a cobertura de morosidad, del conjunto de entidades de crédito, sobre todo tras la entrada en vigor, a finales de 1999, del FONCEL. En el año 2002 los bancos disminuyeron su cobertura 4,4 puntos, mientras que las cajas y las cooperativas aumentaron 14,6 y 25,4 puntos, respectivamente, su cobertura. A pesar del aumento que han experimentado las cooperativas en el año, todavía siguen muy alejadas del resto de las entidades.

El Real decreto-ley sobre medidas de reforma económica de 25 de abril de 2003, establece lo siguiente:

El punto primero: “La entidades de crédito informarán a su deudores hipotecarios con los que hayan suscrito préstamos a tipo de interés variable, sobre los instrumentos de cobertura de riesgos de incremento del tipo de interés que tengan disponibles. La contratación de la citada cobertura no supondrá la modificación del contrato de préstamo hipotecario original”.

El punto segundo dice: “Las entidades a que se refiere el apartado anterior ofrecerán a quienes soliciten préstamos hipotecarios a tipos de interés variable al

menos un instrumento de cobertura de riesgo de incremento del tipo de interés. Las características de dicho instrumento de cobertura se harán constar en las ofertas vinculantes y en los demás documentos informativos.”

Para las entidades financieras, el instrumento más apropiado para cubrir totalmente el riesgo que tiene el prestatario de un crédito variable, que actualmente son la mayoría, de que suba el tipo de interés es un “cap”, un seguro. Este seguro lo pueden hacer las entidades financieras, supone un límite al tipo de interés que tiene que pagar el cliente en cada una de las renovaciones.

La CECA ha realizado un estudio de los costes que puede tener este instrumento que se reclama en la Ley y ha puesto a disposición de las cajas de ahorros la posibilidad de contratar tantos “caps” unitarios como deseen para las operaciones de sus clientes que lo soliciten o también el contratar “caps” de forma agrupada por si quieren hacer una cobertura general de todas sus operaciones.

La prima a pagar por la contratación del “cap” se realiza generalmente de una sola vez, aunque el producto que ofrece la CECA a las cajas conlleva la posibilidad de que el pago se puede fraccionar bien por semestre, bien de forma anual.

Según el estudio de la CECA, el coste de un “cap” para una hipoteca media de 200.000 euros a 15 años es del 3% para un tope en el 5%; del 1,5% para un tope del 6%; y del 1% para un tope del 7%. Para pagos anuales o semestrales el precio es del 0,45% hasta el 5%; de 0,25% hasta el 6%; y del 0,15% hasta el 7%. El precio de este “cap” habría que añadirlo al tipo de referencia de la hipoteca.

Resumen de los costes del seguro para un préstamo de 200.000 euros a 15 años:

Protección cuando los tipos están por encima de:	De un solo pago al inicio del préstamo	Con pagos anuales o semestrales
5%	3,0%	0,45%*
6%	1,5%	0,25%*
7%	1,0%	0,15%*

*calculado sobre el principal del préstamo que quede vivo.

El tema de fondo de la reforma está en evitar que los compradores de viviendas se encuentren con una subida de los tipos a que están referenciados los créditos hipotecarios, sobre todo dado el largo plazo a que se realizan. Con ello se evitaría incrementos de morosidad que llevaría a las entidades crediticias a embargar las viviendas, cosa que nadie desea.

Ahora habría que analizar si el coste del “cap” sumado al tipo que se paga hace rentable su contratación. Ante esta situación los compradores de viviendas se pueden plantear la posibilidad de recurrir a un tipo de interés fijo, que en algunos casos puede salir más barato que el variable más su correspondiente “cap”.

Los tipos de interés hipotecarios aplicados durante marzo de 2003 por las entidades bancarias, para un préstamo hipotecario de 91.000 euros a un plazo de 15 años, han sido

	% interés variable	% interés fijo
Mínimo	1,75	5,25
Medio	3,50	5,95
Máximo	4,50	6,90

Entre las medias económicas que recoge la Ley, también figura una rebaja en las comisiones que bancos y cajas aplican por las hipotecas, ante el riesgo de un alza de tipos de interés a medio plazo.

La rebaja de costes no afecta a todo tipo de comisiones. Las que cobran la entidades por apertura de préstamos hipotecarios permanecerán invariables. En

cambio, reducirán la comisión por prolongar el periodo de pago al 0,1% del capital pendiente (ahora se encuentra en el 1% en muchas entidades). La comisión máxima por cancelación anticipada en préstamos a interés variable se reducirá al 0,5% (sólo para los préstamos que se constituyan a partir de la entrada en vigor de la reforma). Los aranceles notariales y registrales se reducen un 90% para toda modificación en la hipoteca que implique cambio de interés variable a fijo. La reducción será del 75% en cualquier otra subrogación o modificación.

El Banco de España hizo público los datos correspondientes al Euribor, Mibor y otros índices utilizados como referencia en operaciones hipotecarias.

El Euribor, principal índice utilizado como referencia para préstamos hipotecarios a interés variable, experimentó una mínima subida en el mes de abril de 2003 que, sin embargo, supone un punto de inflexión en la tendencia a la baja observada últimamente. El índice quedó en abril de 2003 en el 2,447%, 36 milésimas por encima del registrado en el mes de marzo, lo que supone la primera subida del indicador en los últimos once meses. Aún así, el dato correspondiente al mes de abril es 1,513 puntos más bajo que el registrado en el mismo mes del año anterior.

Según el Banco de España, la evolución del Euribor en los últimos 12 meses fue:

	%
2002 Abril	3,960
Mayo	3,963
2003 Marzo	2,411
Abril	2,447

El Mibor, el índice más utilizado con anterioridad a la aparición de Euribor, el 1 de enero de 2000, observó también un pequeño repunte desde 2,420% hasta el 2,458%.

El resto de índices de referencia hipotecaria experimentaron pequeñas rebajas. El tipo medio que las entidades de crédito aplican a las hipotecas se rebajó en abril de 2003 en diez centésimas, del 3,976% de marzo al 3,886%; el tipo medio aplicado por las cajas de ahorros se situó en el 3,941% frente al 4,068% anterior y el aplicado por los bancos se rebajó en abril hasta el 3,825% frente al 3,878% registrado en marzo. También con rebaja, aunque con un tipo muy superior a los anteriores, el tipo activo de referencia de las cajas de ahorros, conocido como CECA, pasó del 5,250% al 5,125%.

La principal incidencia sobre las hipotecas vivas es la del Euribor, ya que ésta es referencia mayoritaria en el mercado español. Se atribuye el ascenso registrado en abril en el Euribor a las escasas posibilidades que el mercado financiero daba a un posible recorte de tipos de interés por parte del BCE, variable que es manejada dada la mala situación económica de Alemania, que podría llevar al BCE a rebajar los tipos en la zona euro en el mes de junio, extremo que haría bajar de nuevo el Euribor en el momento en el que se produjera el recorte de los tipos oficiales.

En esta situación de ajustes, de personal, oficinas, Iberoamérica, etc. en que se encuentran inmersos estos dos grandes bancos, el BBVA a partir del 2003 quiere recuperar el mercado perdido en los últimos años, por lo que se propone un relanzamiento comercial que le permita recuperar cuota de mercado: Servicio personalizado, asesoramiento financiero y la mejor oferta de banca transaccional: Son las claves del nuevo modelo de banca de particulares que BBVA ha lanzado en

octubre. Esta ambiciosa iniciativa va a suponer una profunda transformación de la actual red de Banca al por Menor en España.

Una de sus aplicaciones más inmediatas es la creación de los SFP, es decir implantar un nuevo modelo de banca en España, extensible a Portugal, consistente en considerar al sistema financiero como un negocio no maduro y, apoyarse en el crecimiento rentable y en la pasión por el cliente, pasando de la segmentación a la personalización: El mercado financiero español se caracteriza por un alto nivel de bancarización (el 98% de los españoles tiene al menos una relación bancaria), la elevada densidad de la red, el estancamiento del número de clientes, su creciente sofisticación y la evolución de los competidores. BBVA pretende afrontar este entorno con un enfoque diferenciado y único, pasar de la actual segmentación mediante redes diferenciadas, a una misma red que cubre las necesidades particulares de cada individuo.

Para ello el Plan contempla la transformación física, durante el año 2003, de las 150 principales oficinas en España. El 26 de noviembre se abrieron las cuatro primeras, en Terrasa (Barcelona), Bilbao, Alcázar de San Juan (Toledo) y Madrid. También se ha diseñado un nuevo rol de asesor financiero: Un gestor especializado en productos de inversión y mercado hipotecario, que contará con una certificación interna de calidad. El proyecto conlleva una inversión de 180 millones de euros en los próximos tres años, un plan de formación a cerca de 6.000 empleados durante el año 2003, y ambiciosos objetivos comerciales: Captar un millón de clientes, incrementar la participación del banco en cada cliente, del 55% al 65%, y elevar de 3,6 a 4,5 las familias de productos contratadas por cada uno(8).

El punto central de este proyecto en los próximos años va a ser el asesoramiento personal, frente a la expansión de la red de los años 70, la segmentación de clientes de los 80 o los nuevos canales (teléfono e internet) en los 90. La década de los años 00, la estrategia será el asesoramiento personalizado.

Ante estas perspectivas, debemos tener en cuenta que el grupo BBVA ha resultado de la fusión de dos antiguos bancos de origen vasco, el Bilbao y el Vizcaya, con Argentaria. La procedencia de Argentaria está en la banca pública española: Caja Postal y los bancos de Crédito Agrícola, Industrial, Local, Hipotecario y Exterior, tan importantes para el desarrollo de las décadas de los 60 hasta los 90. Argentaria terminó por privatizarse en 1997.

El hecho de que el BBVA haya mantenido su sede en Bilbao, hay que buscarlo en razones históricas, pero también en algunas ventajas económicas, sobre todo de índole fiscal, de las que gozan las empresas radicadas en el País Vasco.

El BBVA ante las posibilidades futuras de negocio, que son principalmente intereses de conveniencia económica, tendrá que plantearse entre mantener su sede social en la Comunidad Vasca o situarla en otra Comunidad Autónoma. Lo mismo tendrá que plantearse el BSCH respecto a su sede social, ubicada actualmente en la autonomía Cántabra.

El avance de las cajas de ahorros continúa. Estas entidades llevan varios años ganando cuota de mercado de forma sostenida. La cuenta de Pérdidas y Ganancias de las cajas de ahorros, según la CECA, del ejercicio 2002 respecto al 2001, en millones de euros, es la siguiente:

Cuenta de Pérdidas y Ganancias	2002	Ejercicio 2001	
		variación	%
Productos financieros	23.069,5	330,2	-1,4
Costes financieros	10.520,0	1.234,4	-10,5
Margen de intermediación	12.549,5	904,2	7,8
Comisiones netas	3.194,3	212,9	7,1
Margen básico	15.743,8	1.117,1	7,6
Resultados de operaciones. Financieras	294,3	-433,3	-59,6
Margen ordinario	16.038,1	683,8	4,5
Gastos de personal	6.055,8	-437,1	7,8
Gastos generales y tributos	2.749,0	-134,8	5,2
Amortización de activo fijo	1.014,1	-44,7	4,6
Gastos de explotación	-9.818,9	-616,6	6,7
Margen de explotación	6.219,2	67,2	1,1
Resultados de consolidación	512,6	-218,9	-29,9
Sanearios e insolvencias	-2.018,4	-521,4	34,8
Resultados extraordinarios	-236,7	-136,7	-
Resultados antes de impuestos	4.476,7	-809,8	-15,3
Impuestos sobre beneficios	119,7	732,5	-
Resultados después de impuestos	4.357,0	-77,3	-1,7
del que atribuido al grupo	3.992,8	-115,0	-2,8

Las cajas de ahorros registraron en 2002 la primera caída del beneficio, del 2,8%, influido por la caída del 30% de La Caixa. A pesar de la caída de los resultados consolidados, de las 46 entidades que componen el sector, 35 cajas incrementaron sus beneficios superiores al 6%, y de éstas, 6 crecieron por encima del 20%. En estos resultados incide la decisión de numerosas cajas de adelantar la exteriorización de los fondos de pensiones, que tienen con sus empleados lo que, por un lado, rebajó sus resultados pero, por otro, les aportó ventajas fiscales. Por eso, el resultado antes de impuestos cae el 15,3% frente al 2,8% de rebaja en el beneficio, teniendo en cuenta la caída de los tipos, de los mercados de deuda y de la Bolsa.

En cambio, mantuvieron su fortaleza y les permitió arrebatarse a los bancos 1,91 puntos de cuota de mercado en pasivo de clientes, con los que ya tienen el 46,91% frente al 48,13% de la banca. Los recursos de clientes de las cajas subieron un 12,6%, mientras que sus competidores sólo aumentaron un 5,4%. Los créditos, en las cajas subieron 1,91 puntos, situándose en el 45,65% del mercado, frente al

49,27% de los bancos. En el ejercicio 2002 el volumen de crédito aumentó el 18,4% frente al 8,4% de la banca. La morosidad se mantiene en el 0,86%, tres centésimas por debajo de 2001; en cambio, en los bancos la morosidad repuntó cinco centésimas, al 0,96%. La cobertura de los créditos llega a 249,1%, la más alta en el sistema financiero español. La eficiencia, que refleja lo que gasta la entidad por cada 100 euros que ingresa, empeora desde el 59,98% al 61,17%, estableciéndose una notoria diferencia con los bancos, donde se sitúa en el 51%.

La Memoria de Supervisión que por segundo año consecutivo publica el Banco de España, tras la aprobación de la Ley Financiera, señala que 2002 cerró con 361 entidades de crédito en España, de las que 144 eran bancos, 46 cajas, 87 cooperativas de crédito y 84 establecimientos financieros de créditos. Este informe precisa igualmente que los bancos han seguido cediendo cuota del balance total que, al cierre de 2002, tenían 46,2% frente a las cajas, que han aumentado hasta el 38,1%.

Las cajas de ahorros han aprovechado la reestructuración de los dos grandes bancos: BSCH y BBVA, motivada por las fusiones y su política de cierre masivo de oficinas, pero no pudieron salvar el ejercicio en términos de rentabilidad.

Resumiendo, en el ejercicio 2002, las cajas ganaron 1,91 puntos de cuota de mercado en créditos contando con el 45,65%; en recursos ajenos, la ganancia de cuota de mercado ha sido mayor, 1,95 puntos, con el 48,91%; la cartera de valores, la ganancia ha sido de 2,42 puntos, hasta obtener el 39,37%. Los bancos tienen un 48,13% en recursos y un 49,27% en crédito, mientras el resto lo tienen las cooperativas que también ganaron cuota en 2002.

Las cajas prestan mayor atención al riesgo y a la eficiencia. Y están frenando la expansión de apertura de sucursales.

El beneficio atribuido ha caído un 2,8%, hasta 3.992,8 millones de euros, y ello como consecuencia del descenso del 59,6% de los ingresos por operaciones financieras, los saneamientos por 2.018,4 millones de euros, que representan un aumento del 34,8%, correspondiendo a esta cifra 693 millones de euros por el concepto de FONDEI, 222 millones menos que en 2001, y también por La Caixa, que tiene un peso en el sector de un 25%, debido a las dotaciones de 340 millones de euros que realizó, para compensar su participación en Telefónica y Repsol. Excluida La Caixa, el resultado habría aumentado un 5,21%.

El crecimiento de la red de las cajas muestra un desarrollo espectacular, en los seis últimos años. En diciembre de 1996, estas entidades tenían 16.094 oficinas.

Veamos su evolución:

AÑOS	CAJAS	BANCOS	COOPERATIVAS DE CRÉDITO
1996	16.094	17.674	3.311
1997	16.636	17.530	3.468
1998	17.582	17.450	3.607
1999	18.337	16.905	3.744
2000	19.268	15.811	3.888
2001	19.829	14.756	4.091
2002	20.123	14.153	4331

Fuente: Banco de España.

En esta fuerte expansión de las cajas, ha influido la salida de estas entidades de sus propias comunidades autónomas al amparo de la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito 26/1988, de 29 de julio, artículo 30 bis, (BOE 30/7/1988), que les autoriza a abrir sucursales en cualquier comunidad autónoma. También este crecimiento de la red está apoyando a las cajas en su decidida estrategia de ganar cuota de mercado a los bancos.

Mientras que el BSCH y el BBVA cerraban oficinas y prejubilaban personal, perdiendo cuota de mercado, las cajas se expansionaban, creaban empleo y ganaban cuota de mercado.

La Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medida de Reforma del Sistema Financiero, conocida por Ley Financiera, da a las cajas de ahorros una posibilidad para financiarse: Las cuotas participativas, al tiempo que a los inversores, tanto personas físicas como jurídicas, les abre una nueva puerta para colocar sus ahorros.

Las cuotas participativas son un instrumento financiero que se asemejan a títulos de renta variable, aunque sin derechos políticos, pero sí económicos, por tanto, cobran el equivalente a un dividendo, tendrán derecho a la percepción de una retribución de carácter variable, con cargo a la parte del excedente de libre disposición. No se trata de una representación del capital de la sociedad, como es el caso de las acciones. La Asamblea de la caja será la que fije la rentabilidad de la cuota participativa, en función del beneficio de la entidad. Hoy el ROE o rentabilidad sobre recursos propios del sector está en una media del 15,5%, aunque nunca se llegará a esos niveles para las cuotas participativas.

Las cuotas participativas serán nominativas y se desembolsarán íntegramente en el momento de la emisión. Tiene un límite la emisión de estos instrumentos financieros, el 50% del patrimonio, repartido en un 25% en los dos primeros años y obliga a emitir con la prima correspondiente. Para que no se den concentraciones excesivas, la Ley fija el tope del 5% de las cuotas totales vigentes como el máximo que, directa o indirectamente, puede estar en manos de una persona, física o jurídica, o grupo económico.

La amortización deberá llevarse a cabo de acuerdo con un plan específico, que deberá ser aprobado por el BE, de modo que no se vea afectada la solvencia de la entidad.

La Ley permite la creación de un sindicato de cuotapartícipes, cuyo presidente podrá asistir a las asambleas de la caja con voz, pero sin voto.

Las cuotas participativas cotizarán en mercados secundarios organizados, según la CNMV.

La Ley 44/2002, de 22 de noviembre, Ley Financiera, tratada anteriormente, introduce un nuevo marco jurídico para las cajas de ahorros, que manteniendo su condición de fundaciones, y preservando su Obra Social, tendrán nuevas vías para aumentar sus recursos propios y continuar su expansión, y verán limitada su independencia.

La Ley Financiera regula tres aspectos fundamentales de las cajas de ahorros: Los recursos propios, los órganos de gobierno y la cooperación entre distintas entidades.

Cuotas Participativas. La Ley abre una nueva vía de capitalización de las cajas de ahorros, con la nueva regulación de las cuotas participativas. Hasta ahora han venido recurriendo a deuda subordinada, para obtener los recursos necesarios que les permitieran atender los coeficientes de solvencia exigidos por las normas.

Las cuotas participativas se configuran como valores representativos de capital de la entidad, sin voto, cotizarán en mercados secundarios organizados; tendrán carácter nominativo, conllevarán una prima de emisión que dará derecho a suscripción preferente en nuevas cuotas, y participarán en el reparto de los beneficios de la entidad.

La Ley fija varios límites, tanto en lo que se refiere a la concentración de cuotas, como a la emisión por parte de las cajas. En cuanto a la concentración de cuotas, cada persona física o jurídica no podrá poseer más del 5% del total de cuotas participativas emitidas. En cuanto a la emisión de cuotas, el límite de estos nuevos instrumentos financieros se fija en el 50% de los recursos propios, el 25% en los dos primeros años, y se obliga a su emisión con la prima correspondiente.

Órganos de gobierno. Las cajas seguirán teniendo tres órganos de gobierno: La Asamblea general, el Consejo de administración y la Comisión de control.

En la Asamblea general participarán, las corporaciones locales, los impositores y los empleados de las cajas. Para los cargos públicos se establece que los organismos públicos no podrán superar el 50% del total de los derechos de voto. La presencia de los impositores oscilará entre un mínimo del 25% y un máximo del 50%. Los empleados tendrán una presencia mínima del 5% y máxima del 15%.

Los consejeros generales, serán nombrados por un período no inferior a 4 años ni superior a 6 años, con posibilidad de reelección por un período igual, sin superar los 12 años; en cambio, para los consejeros vocales la reelección se eleva a 8 años. Los consejeros nombrados tendrán la irrevocabilidad mientras dura su mandato, y tienen limitación de edad, deberán ser menores de 70 años en el momento de su toma de posesión.

Cooperación entre entidades. La cooperación entre cajas necesita la autorización previa de las Autonomías afectadas, para que haya posibles alianzas o fusiones entre cajas de diferentes territorios.

La cooperación puede ser un buen sustituto de las fusiones, en aquellos casos que las cajas consideren que sus objetivos se cumplirían mejor con una actuación

conjunta. Esta fórmula puede tener muchas de las ventajas de las fusiones, pero sin perder la identidad territorial que caracteriza a las cajas.

Hace 25 años que las cajas de ahorros empezaron a operar como entidades financieras plenas, y en igualdad de condiciones con los bancos. Durante todos estos años las cajas han ido creciendo de forma constante, ganando continuamente cuota de mercado a la banca comercial, hasta el punto que hoy en día las cajas de ahorros representan ya casi la mitad del sistema financiero español.

Las cajas en busca del equilibrio entidad/territorio, se han expansionado en España, lo que les ha permitido alcanzar a la práctica totalidad del territorio (estatal, regional, provincial y local) que por su tamaño y vocación aspiraban.

Las cajas no han creado grupos industriales, sino que han diversificado sus inversiones hacia los grupos empresariales que ofrecen las mejores rentabilidades. El giro va siendo, de prestar para que otros inviertan, a ir pasando a ser inversores; con ello sin perder su característica social dominante, que constituye un componente esencial de su naturaleza.

Veamos la situación de las cajas en estos 25 años últimos:

a) Datos de balance (en millones de euros) :

Situación	2002	Junio/1977	% Crecimiento
Activo total	486.198	15.853	2.966,9
Recursos propios	26.718	725	3.583,3
Depósitos	375.502	13.674	2.646,0
Inversiones	394.281	12.128	3.151,0
Créditos	300.723	6.728	4.369,8
Cartera de valores	93.558	5.400	1.632,5
B° del ejercicio (A.I.)	3.698	150	2.365,3
Gasto en obra social	1.070	54	1.881,5

Fuente: CECA.

b) Datos básicos:

Datos	2002	Junio/1977	Variación
Número de entidades	46	83	-37
Número de oficinas	20.123	7.208	+12.915
Número de empleados	107.361	40.277	+67.084

Fuente: CECA.

c) Cuotas de mercado:

Datos	2002	Junio/1977	Variación
Depósitos	46,41	30,70	+15,71
Inversiones	43,44	24,12	+19,32
Créditos	45,19	18,07	+27,12

Fuente: CECA.

De las cajas de ahorros, destacaremos a La Caixa, líder del sector.

La Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, La Caixa, es la entidad dominante del Grupo La Caixa, constituida el 27 de julio de 1990, de la fusión de Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Barcelona (Caja de Barcelona), fundada en 1844, y Caja de Pensiones para la Vejez y de Ahorros de Cataluña y Baleares (Caja de Pensiones), fundada en 1904.

La Caixa es una institución de naturaleza no lucrativa y social. La realización de obras sociales constituye, además del fomento del ahorro y de la inversión, su objeto social.

Por su peso específico, y lugar que ocupa, no debemos dejar de lado a esta entidad, pues la estrategia desarrollada hasta ahora, basada en mantener la rentabilidad y garantizar la seguridad de los recursos de sus clientes, le ha permitido estar situada como una entidad líder y de referencia del sector financiero español.

La actividad del Grupo La Caixa, está orientado hacia un modelo de banca universal, resumido en la voluntad de ofrecer el mejor servicio posible al mayor número de clientes.

Tradicionalmente el Grupo La Caixa, al objeto de diversificar su fuente de ingresos ha ido adquiriendo participaciones en empresas, que a su vez le han permitido complementar el servicio de banca universal. Posee una de las carteras de participaciones más importantes del sector financiero español.

Con la creación de CaixaHolding en el año 2000, se optimiza el control y la gestión de las participaciones aludidas anteriormente. Como se manifiesta en el Informe Anual del ejercicio 2000: La creación de CaixaHolding, obedece a la decisión de optimizar los procesos de control y de gestión de las inversiones del Grupo, potenciando sus estrategias futuras, incluidas posibles alianzas, en el nuevo marco de competencia internacional, donde el Grupo La Caixa quiere situarse como uno de los primeros referentes españoles.

El 20 de septiembre de 2000, La Caixa llegó a un acuerdo con Banco Sabadell, S.A., cuarto grupo bancario del sistema financiero español, por el cual suscribió íntegramente una ampliación de capital del 15% del capital social de Banco Sabadell, S.A., mediante aportación de la participación que mantenía del 100% de Banco Herrero, S.A.

La Caixa en el 2001, ha continuado con su política tradicional de adquisición de participaciones de empresas, y a través de su filial CaixaHolding, ha realizado inversiones superiores a los 1.000 millones de euros. Destacan las de Repsol YPF del 9,9% hasta el 12,5% y la adquisición del 30% de Panrico, que sigue manteniendo en el 2002.

La Caixa ha apostado por participaciones de los sectores del Petróleo, Gas, Electricidad, Telecomunicaciones, Agua, Vivienda, Aparcamientos, Bancos, etc.,

correspondientes a actividades imprescindibles en la vida diaria de las familias y las empresas. Además de las citadas, tiene, entre otras, las siguientes:

Gas natural	31,1%
Endesa	5,0%
Telefónica	3,6%
Crédit Andorra (Andorra)	46,3%
Caixabank (Andorra)	100,0%
Caixabank France	100,0%
S. Monégasque B.P. (Mónaco)	36,7%
Caixabank B. Privée	100,0%
BPI-SGPS (Portugal)	15,0%
Deutsche Bank (Alemania)	3,6%
Banco ITAÚ (Brasil)	3,2%
Banco Popular P. Rico	2,8%
Sdad. General de Aguas de Barcelona	23,1%
Edicions 62	66,3%
Inmobiliaria Colonial	47,9%
Saba	39,9%
Acesa	23,2
Suez	1,5%
Fortis	0,85%

Fuente: Informe Anual 2002, de La CAIXA.

Actualmente, La Caixa tiene la red de oficinas más extensa de España, con 4.630 sucursales, superando al BSCH que cuenta con 4.314, sumando las que tiene Banesto. Esta extensa red, le está permitiendo fuertes tasas de crecimiento, del 13% en la captación de ahorro de clientes y del 18% en inversiones crediticias.

Los resultados obtenidos en las oficinas, manifiestan que, de media, antes del cuarto año desde su apertura las nuevas oficinas ya generan un margen de explotación positivo, y en el quinto ya superan el umbral de rentabilidad.

En medio de la expansión de La Caixa, se han producido las respectivas fusiones de los bancos que han dado lugar a BSCH y BBVA. Estas fusiones facilitaron a La Caixa su expansión, abriendo nuevas sucursales en el mismo local

donde los grandes bancos, y otros extranjeros, acababan de cerrar. Así se aprovecharon de la clientela que durante años estaba acostumbrada a ir a ese local.

La Caixa es una entidad en expansión, abre nuevas oficinas, crea empleo (con oportunidades para sus empleados) y toma y mantiene participaciones empresariales muy fuertes. En cambio, la política del BSCH y BBVA ha sido, de cierre de oficinas, prejubilaciones y enajenaciones de participaciones empresariales.

Hay que señalar que existen diferencias importantes en el marco regulador de los bancos y de las cajas de ahorros. Las cajas son instituciones que desde finales de los años setenta, pueden realizar las mismas operaciones que las entidades bancarias, por lo que existe una desventaja para estos últimos, además, permiten a las cajas comprar bancos y a los bancos no comprar cajas, pues carecen de Capital social

Además, el espíritu benéfico social que las caracteriza, tiene limitaciones importantes. Por ejemplo, como entidad representativa de las cajas, La Caixa, dentro de los objetivos de la Obra Social, su aportación a la misma, para el año 2002, representó solamente el 33,1% del resultado obtenido en el 2001, ascendiendo a 161 millones de euros⁽⁹⁾. En el 2003 la aportación representa un 3,1% más que en el 2002, el 26,6% de los beneficios del ejercicio 2002, que asciende a 169 millones de euros y que la Fundación “La Caixa” se encarga de gestionar.

La Caixa se ha ido construyendo una cartera industrial, mientras que el BSCH y BBVA se van desprendiendo de participaciones empresariales para hacer liquidez y mantener las cuentas de resultados. La política de La Caixa pasa por la acumulación de acciones, sin vender, por el momento, ninguna participación significativa.

Las principales agencias de rating a nivel mundial, FITCH, Moody's y Standard & Poor's, siguen valorando muy positivamente la sólida posición del Grupo La Caixa dentro del sistema financiero español, con una amplia base de clientes, extensa red de oficinas, la calidad de los activos y su bajo nivel de riesgo, que constituyen una garantía para afrontar el crecimiento futuro del Grupo.

No obstante, de estar el ejercicio 2002 caracterizado por el empeoramiento generalizado de la solvencia de las empresas, entidades, con el impacto correspondiente en los diferentes ratings, la agencia Moody's ha elevado en el 2002 el rating del Grupo "La Caixa" a Aa2.

Al igual que el resto de las agencias de rating, señala un mantenimiento estable y un sólido posicionamiento en el sistema financiero español, junto a la calidad de los activos y bajo nivel de riesgo.

LOS RESULTADOS DE LAS GRANDES ENTIDADES BANCARIAS ESPAÑOLAS

Para la llamada banca doméstica y las cajas de ahorros, que trabajan principalmente el negocio de los particulares, el año 2002 fue razonablemente bien, Popular, Banesto, Caja Madrid y Bankinter. La excepción en este grupo ha sido el Sabadell, que ha tenido un año malo, quizás por razones de la fusión.

En cambio, para las tres mayores entidades del país: BSCH, BBVA y La Caixa, ha sido un año difícil. El BSCH y el BBVA por la crisis iberoamericana, las devaluaciones y depreciaciones de las monedas de estos países y la cartera industrial. La Caixa, ha tenido que abordar su puesta en valor de sus participaciones

industriales, la expansión geográfica y alguna inversión en el exterior, como la del Deutsche Bank, que está resultando costosa a corto plazo. También les ha incidido los bajos tipos de interés y la crisis bursátil, reduciéndoseles los ingresos por comisiones a cotas mínimas. El año 2002, pasará a la historia como uno de los peores de la última década.

Los seis grandes de la banca en 2002, en millones de euros, presentan la situación siguiente:

Entidad	Beneficio atribuido	% variación	Recursos Créditos	% variación	Recursos clientes	% variación	% Morosidad	% Eficiencia
BSCH (1)	2.247	-9,32	162.970	-6,24	304.893	-7,99	1,68	51,80
BBVA	1.719	-27,30	146.413	-6,20	289.385	-10,70	2,37	47,20
La Caixa	683	-29,10	65.168	+18,50	105.069	+12,10	0,50	56,90
B Popular	633	+12,10	34.321	+23,40	39.946	+12,40	0,89	35,69
Caja Madrid	497	+2,20	43.132	+8,30	69.708	+6,70	0,79	47,80
Banesto	436	+3,40	26.722	+13,24	25.501	+3,92	0,83	50,30

(1) En la morosidad y eficiencia no se incluye la filial Argentina

Fuente: Las Entidades.

El beneficio conjunto de las seis entidades, pasó del 2001 al 2002, de 7.285,97 a 6.215,75 millones de euros, lo que supone un descenso de un 14,69%, y en el conjunto del sector el descenso alcanza un 11%. Caja Madrid se mantuvo mejor, con un aumento mínimo de beneficios, del 2,20%, mientras que el Popular siguió su línea con un aumento del 12,10% de las ganancias.

La crisis de la economía mundial, puesta de manifiesto a partir de los atentados del 11 de septiembre de 2001, en Nueva York, junto a la desaceleración, tuvo un efecto sobre los tipos de interés, que emprendieron una espectacular carrera a la baja, con el consiguiente estrechamiento de los márgenes en las entidades

financieras. Así, el año 2002, las entidades financieras se han lanzado a la captura de clientes dado el estrechamiento de los márgenes, política que continuará en el 2003.

El BSCH y BBVA, han sufrido con especial crudeza en sus cuentas de resultados el impacto de la crisis iberoamericana, pues las filiales de Argentina, han tenido que soportar cuantiosos saneamientos de sus carteras industriales. El BBVA, que en 2001 había aumentado su beneficio atribuido en un 5,90%, obtuvo 2.363 millones de euros, frente a este ejercicio que han sido de 1.719. Se marcó como objetivo incrementar esta rúbrica en un 10%, la prudencia le ha llevado a provisionar 427 millones de euros por las diferencias de cambio en Brasil, amortizar anticipadamente fondos de comercio y para prejubilaciones; y el BSCH, por su parte, que también se propuso incrementar el beneficio en un 10%, en el año 2001 obtuvo un beneficio atribuido de 2.486 millones de euros frente a 2.247 de este ejercicio. Ninguno de los dos lo ha conseguido, pues los beneficios de estos bancos se han recortado en un 27,30% y un 9,32%, respectivamente. Las razones que alegan ya las hemos señalado, Iberoamérica y la desaceleración económica.

La Caixa ha registrado un descenso del 29,10% de su beneficio atribuido, que era impensable al comienzo del ejercicio. Ha incidido su agresiva expansión geográfica, su presencia en el mundo de la empresa, la compra de su participación en el Deutsche Bank, la menor aportación, por dividendos, de su cartera industrial, así como tener que provisionar alguna de sus participaciones, especialmente de Telefónica y Repsol.

El Banco Popular no ha defraudado las expectativas, al haber aumentado en un 12,10% su beneficio atribuido, manteniéndose en la línea marcada en 2001, cuando el beneficio aumentó en un 15%, siendo el beneficio atribuido de 565

millones de euros, frente al de este ejercicio que ha ascendido a 633 millones, lo que resulta llamativo en comparación con sus competidores. A este banco se le criticaba de ser poco ambicioso, por no invertir en Iberoamérica ni en participaciones industriales, lo que ha puesto de manifiesto que la política seguida hasta ahora ha sido acertada, lo que le hace incrementar su cuota de mercado, ser la entidad más eficiente, y de las más rentables de Europa.

El Banco Popular siempre ha sido un ejemplo distinto, ha mantenido históricamente la filosofía de evitar las participaciones industriales, para centrarse sólo en el negocio bancario doméstico, lo que le permitió cerrar el ejercicio 2002 con un incremento del 15%.

El objetivo del Popular sigue siendo crecer en España, hasta alcanzar el 10% de cuota de mercado, y crecer de forma natural por la vía de las fusiones y adquisiciones, o hacerse con el control de un banco mediano en España como Sabadell, Pastor.

Caja Madrid registró un beneficio atribuido de 497,1 millones de euros, con un incremento del 2,20%, frente al 11,40% que registró de subida en 2001. Esta Caja no podrá anotar plusvalía de la venta de su participación en Telefónica. Los resultados por puesta en equivalencia alcanzan los 186,2 millones de euros, tras crecer el 51,4%, destacando las cantidades aportadas por Mapfre, 86,6 millones, Realia, 29 millones e Iberia, 15 millones.

Las perspectivas de Caja Madrid están en el sector inmobiliario y seguros. En cuanto a emitir cuotas participativas, se trata de un recurso caro de retribuir, que sólo serviría para financiar una inversión especial.

La cuenta de Pérdidas y Ganancias de Caja Madrid, del ejercicio 2002 respecto al 2001, en millones de euros, es la siguiente:

Cuenta de Pérdidas y Ganancias	2002	Ejercicio 2001	
		Variación	%
Margen de intermediación	1.580,1	126,3	8,7
Margen básico	2.046,8	146,4	7,7
Resultados de operaciones financieras	107,2	-37,5	-25,9
Margen ordinario	2.154,0	108,9	5,3
Gastos de explotación	1.231,0	107,1	9,5
Margen de explotación	923,0	1,8	0,2
Resultados puesta en equivalencia	186,2	63,3	51,4
Otros resultados netos	14,5	-0,7	-4,4
Dotaciones extraordinarias	-41,0	-	-
Resultados antes de impuestos	709,0	11,1	1,6
Resultados después de impuestos	549,7	10,7	2,0
Resultado atribuido	497,1	10,8	2,2

Fuente: La Entidad.

Respecto a Banesto, el beneficio neto de 2002 ha sido de 435,9 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 3,4% respecto a 2001, después de haber realizado provisiones para insolvencias, por un importe de 118,2 millones de euros, alcanzando en 2002 una cobertura del 255%, cuando en el 2001 fue del 234,7% de los créditos morosos, una de las más altas de la banca española, cuando el ratio de morosidad ha mejorado pasando del 0,85% de 2001 al 0,83% en el 2002, lo que aumenta la solidez patrimonial. También la eficiencia, medida como costes sobre ingresos, ha tenido una evolución positiva al pasar del 52,1% al 50,3%. Los datos más significativos de Banesto son:

Datos financieros:	2002	2001
Tasa de morosidad %	0,83	0,85
% cobertura	255,01	234,71
Ratio BIS	10,39	10,60
ROA	1,00	0,98
ROE	19,13	20,82
Otros datos:		
Número de empleados	9.851	10.577
Número de oficinas nacionales	1.677	1.730

Fuente: La Entidad.

Banesto continuará este año con la política de retribución al accionista, vía reducción del nominal, destinando todo el beneficio a reservas. Por ello, a lo largo de 2003, la propuesta es pagar 0,26 euros por acción, lo que supondrá una reducción de capital de 180,5 millones de euros. Esta fórmula es la más ventajosa para los accionistas como para el banco, ya que éste va equilibrando su estructura de fondos propios entre capital y reservas.

El año 2002 fue un año difícil para la economía. Banesto logró situarse como el tercer banco de España por volumen de recursos, el segundo por rentabilidad y el único entre los grandes, que ha reducido su morosidad, al margen de cerrar el ejercicio con un incremento de beneficios de un 3,4%.

Los objetivos que mantuvo para el 2002 y seguirán en el 2003, son: rentabilidad, eficiencia, calidad del riesgo y crecimiento.

La estrategia que tiene el banco para el 2003, tras el saneamiento completo y su relanzamiento, se centra en el crecimiento, crecer más que el sector para seguir ganando cuota de mercado (un 0,25%), aumentar la base de clientes en 25.000, donde las pymes tengan un mayor peso con un contacto más personalizado y más atención a sus proyectos, mejorar la eficiencia con un crecimiento cero en gastos, mantener la calidad de riesgo mejor que el resto del sector, y lograr una rentabilidad sobre el capital a medio plazo, superior al 17%.

Banesto cuenta con cuatro sociedades en paraísos fiscales, pero dentro de la legalidad, ya que tanto el Banco de España como la CNMV conocen su existencia.

Los bancos y las cajas de ahorros hicieron un ejercicio, en 2002, que puede ser calificado de aceptable, en comparación con los resultados de las entidades financieras de los países europeos. En conjunto la banca española ganó en el

ejercicio 2002 un 11% menos, una cifra que no se veía desde hace mucho tiempo, pero buena en relación con lo sucedido en Europa. En los países más fuertes de la UE, la media de los resultados se ha situado en pérdidas de entre el 20% y 30%.

Como ya referimos con anterioridad, en este capítulo, detallamos las bajadas de los tipos de interés, que sucesivamente se han venido produciendo y que han afectado de manera espectacular en el estrechamiento de los márgenes en las entidades financieras. Particularmente en EEUU y en la UE, han ido bajando desde junio de 2000 a diciembre de 2002 y posteriormente a marzo de 2003. La Reserva Federal de los EEUU lo tiene situado en 1,25%, y el BCE, en la UE, lo fijó el 5 de diciembre de 2002, en el 2,75% y el 6 de marzo de 2003, en el 2,50%.

Países	2000	2002	2003	Variación
EEUU	6,25%	1,25%	1,25%	-5,00%
UE	4,25%	2,75%	2,50%	-1,75%

EEUU deja el precio del dinero en el nivel más bajo de los últimos 40 años, y ha presionado a la UE a que bajase el tipo de interés, que lo ha hecho en menor medida. Esta bajada de tipos es una herramienta poderosa para animar a la economía a que salga del letargo en que se encuentra.

POLÍTICA DE INVERSIONES EMPRESARIALES EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS

La cartera de renta variable en las entidades financieras, tradicionalmente, mantenía una participación significativa en empresas consideradas de importancia, y

conseguían su presencia en los órganos de gestión y control de las participadas, poder e información adicional de estas empresas sobre el sector. El tradicional concepto de inversión ha dado paso a la participación por rentabilidad. El BBVA ha afirmado que, a partir de ahora, vinculará su permanencia en las empresas participadas a la obtención de una rentabilidad del 10,5% anual.

Estos dos últimos años la estrategia de la banca respecto a las cajas de ahorros ha sido diferente, mientras que la banca, la permanencia en la cartera iba dirigida a obtener rentabilidad, las cajas apostaban por plusvalías futuras.

Las cajas de ahorros han aprovechado los bajos precios de la Bolsa para aumentar sus inversiones en empresas, con vocación de permanencia.

La cartera de participaciones estable de las cajas de ahorros creció en dos años el 39,8%, precisamente cuando los Bancos se repliegan y revisan su política de inversiones empresariales, por lo que sólo creció un 2,7%; la cartera de acciones y otros títulos de renta variable, de carácter financiero y especulativo, las cajas la disminuyeron en un 9,8%, mientras los bancos la aumentaron en un 20,5%; la cartera de participaciones en empresas del grupo, en las cajas aumentó un 6,8%, y en los bancos disminuyó 1,5%. Todo ello, en el conjunto de la cartera de renta variable, ha supuesto en las cajas de ahorros un aumento del 10,7%, con una variación anual positiva del 5,5% y 5% en los años 2001 y 2002, respectivamente; para los bancos el aumento ha sido de un 1,4%, con una variación negativa del 1% para el año 2002 y positiva del 2,4% para el 2001.

Lo expuesto se puede apreciar en el siguiente cuadro, según los balances de la CECA y AEB:

CARTERA DE RENTA VARIABLE (millones de euros):

Cajas de ahorros	2002	2001	2000	% variación	
				02/01	02/00
Acciones y otros títulos de RV.	4.079,6	4.466,4	4.521,5	-8,7	-9,8
Participaciones	6.716,8	5.660,0	4.804,4	18,7	39,8
Participaciones empresas grupo	12.159,6	11.728,2	11.383,9	3,7	6,8
Total	22.956,0	21.854,2	20.709,8	5,0	10,8
% variación anual	5,0	5,5			
Bancos					
Acciones y otros títulos de RV.	6.475,1	5.514,3	5.373,4	17,4	20,5
Participaciones	5.500,0	5.743,5	5.355,3	-4,2	2,7
Participaciones empresas grupo	37.065,1	38.280,1	37.640,2	-3,2	-1,5
Total	49.040,2	49.537,9	48.368,9	-1,0	1,4
% variación anual	-1,0	2,4			

Gracias a la cartera industrial las entidades financieras han conseguido obtener unas plusvalías, con la venta de alguna de las empresas en las que habían invertido, así tenemos que en 2002:

- BSCH. Obtuvo alrededor de 1.835 millones de euros en plusvalías por la venta de participaciones , de las que destacan:

Empresas	% participación vendida	Beneficio
Royal Bank of Scotland	3,00	806
Dragados	20,19	521
Vallehermoso	24,50	301
Grupo Financiero Bital	-	113
Société Generale	1,50	94

Fuente: Informe Anual.

- BBVA. La política de rotación de la cartera, le ha permitido obtener en torno a 544 millones de euros en plusvalías. De la venta de participaciones destacan:

Empresas	% participación vendida	Beneficio
Metrovacesa	27,723	375
Iberdrola	1,756	75
Acerinox	7,641	66
Acesa	4,612	20
Telefónica	0,037	8

Fuente: Informe Anual.

También obtuvo minusvalías, destacando la de,

Empresas	% participación	Pérdida
Banca Nazionale del Lavoro	14,614	15

ESTRATEGIA DE FUTURO DEL BSCH Y BBVA

El grupo Santander Central Hispano, es la primera entidad financiera de España y la segunda de la Zona Euro, con una capitalización a 31 de diciembre de 2002, de 31.185 millones de euros.

La estrategia del BSCH es muy clara: ser una entidad de referencia a nivel internacional, especializada en banca comercial y con una fuerte presencia en Europa e Iberoamérica⁽¹⁰⁾. En este sentido, se apoya en tres pilares: Iberoamérica, las alianzas internacionales y el crecimiento.

- Iberoamérica se centra en Argentina y Brasil. En Argentina todavía se debe afrontar las reformas necesarias para que el sistema financiero sea sólido y rentable; no obstante, las perspectivas son optimistas, la participación del banco está provisionada a cero. En Brasil han de combinarse los cambios sociales que quiere llevar a cabo el nuevo Gobierno con una política económica ortodoxa.

- Las alianzas internacionales del BSCH se centran en sus socios Bank of América, para el negocio mexicano, y Royal Bank of Scotland.
- El crecimiento se centra en los cinco mercados en los que BSCH es fuerte: España, Portugal, Brasil, Chile y México. La política es no realizar adquisiciones para garantizar el crecimiento; en cambio, sí abrir nuevas sucursales y parar las prejubilaciones.

Después de tres años de ajustes y reestructuraciones, el BSCH va a centrar sus esfuerzos en aplicar un modelo de negocio en base a sus clientes. La estrategia se centra en el crecimiento orgánico del negocio, mediante la profundización de las relaciones con sus 11,7 millones de clientes, y conseguir estar entre los tres primeros bancos comerciales en Brasil, México, Chile, Venezuela y Puerto Rico, pues el tamaño en la banca comercial es importante, permite alcanzar la rentabilidad y eficiencia deseadas.

El BSCH cerró 2002 con un beneficio atribuido en Latinoamérica de 1.303 millones de dólares, excluida Argentina, con un aumento del 0,2%; una mejora de la eficiencia de un punto, hasta situarse en el 51%; la morosidad estancada en el 3,1% y un índice de cobertura del 140%. El BSCH es líder en ROE (rentabilidad sobre recursos propios), en Brasil, México, Chile y Venezuela.

La situación que presentan estos cuatro países, es la siguiente:

Países	B° neto (mill. €)	% Variación	% * Recurrencia	% ** Eficiencia	% Morosidad	% Cobertura	%Prov. Ctos. Dudosos Mill. \$	% Variación
Brasil	802	20,5	63,1	42,0	-2,9	189,0	252	27,0
México	681	16,4	55,0	48,9	-1,3	265,2	33	53,9
Chile	229	-20,6	46,3	-41,6	4,2	-93,8	120	8,5
Venezuela	166	14,0	41,4	40,4	6,0	-94,6	118	331,5

* Comisiones/Gastos. ** Gastos/Ingresos. Gastos: Personal+Generales. Ingresos: Margen ordinario.
Fuente: Informe Anual.

El BSCH se va a centrar preferentemente en estos países, incluido Puerto Rico, que ha obtenido un beneficio neto de 12 millones de euros, siendo el beneficio obtenido en estos cinco países de 1.890 millones de euros, de los cuales 1.100 millones, que representan el 58,2%, los ha dedicado a dividendos. Estos países suponen el 87% del negocio (depósitos, créditos y fondos), y el 91% de los ingresos, además representan la mayor parte de la inversión realizada: 12.455 millones de dólares sobre una cifra total de 16.100 millones.

El objetivo es mejorar los ingresos, que se centra en cuatro puntos: El ROI (rentabilidad sobre la inversión), ahora en el 12%; la eficiencia; la recurrencia (parte de los gastos que cubren las comisiones); y la cuota de mercado.

En Brasil opera con dos bancos: Banespa y Santander Brasil, objetivo aumentar los ingresos en dos o tres años, aprovechando la fidelización y vinculación de sus clientes. Banespa es la tercera entidad financiera brasileña. En México, con sus dos filiales: Santander y Serfin, cuya inversión tiene cubierta al 100% (en 2003 se reduce al 75,1% al enajenar el 24,9% a Bank of America), persigue ganar cuota de mercado, alrededor de un punto anual, y reducir costes para acercarse al BBVA Bancomer y Citibank Banamex. En Chile, con la inversión cubierta en el 40%, el objetivo es optimizar la actual cuota de mercado mediante un crecimiento de los ingresos. En Venezuela, con la inversión cubierta en el 115%, se primará la gestión de riesgo y la reducción de costes. En Puerto Rico, después de la caída del beneficio del 63%, la fase será de relanzamiento.

BSCH en Latinoamérica:

País	Nº oficinas	Nº clientes millones	Ranking	% Cuota
Argentina	210	1,2	2	10,0
Brasil	1.932	5,1	1*	22,0*
Chile	375	1,7	1	22,8
México	1.022	2,8	3	14,9
Puerto Rico	68	0,3	4	12,0
Venezuela	287	1,9	1	13,2

* Sao Paulo.

Fuente: BSCH.

El grupo BSCH hasta marzo de 2003, ganó 385 millones de euros, tiene 13,7 millones de clientes en la zona y una cuota de mercado media del 8,3%, y está aplicando diferentes modelos de gestión en cada país. En Brasil opta por un crecimiento equilibrado; en Chile busca un aumento de la rentabilidad tras haber perdido tres puntos de cuota con la fusión de sus dos filiales; en México el objetivo es pasar del 15% al 20% de cuota; en Venezuela y Colombia, el plan es reducir el riesgo y enfocar la actividad.

La estrategia del BBVA, respecto a las participaciones industriales, será ayudar a la creación de las empresas, a partir de ahí, como para el resto de las participaciones, serán meras participaciones financieras que dependerán de su rentabilidad, afectando, por tanto, también a Telefónica, Repsol, Endesa e Iberdrola.

El BBVA integra su filial brasileña, con unos activos totales de 4.900 millones de dólares, 438 oficinas y ocupando el puesto 17, en Bradesco a cambio de una participación del 4,5% y 585 millones de dólares. Bradesco es el mayor banco del país, seguido de Itaú. Bradesco después de la integración cuenta con unos activos de 45.900 millones de dólares, unos recursos gestionados de clientes de 37.496 millones de dólares y 3.374 oficinas.

La apuesta prioritaria en la actualidad en Iberoamérica es México, a través de su participación en Bancomer.

El BSCH y el BBVA, son los dos primeros bancos en España y por mucho tiempo, pues por muchos bancos que se fusionen no pueden alcanzarles en tamaño, aún dándose la integración del Banco Popular, Sabadell, Bankinter, Pastor, Atlántico, Valencia, March, Guipuzcoano y Urquijo, aún resultaría un banco más pequeño que uno de los grandes de España.

El BSCH y BBVA están presentes en los mismos negocios y en los mismos mercados, con la diferencia que el BSCH tiene una marca que se llama Banesto, mientras que el BBVA no tiene ninguna segunda marca.

La banca en España, y particularmente el BSCH y BBVA, se han marcado como objetivo ganar cuota de mercado en el área minorista, poniendo la atención en las pymes y en los particulares. Para lo cual, la sucursal es la pieza clave en la atención al cliente.

Otro aspecto al que tendrán que hacer frente, es a la coyuntura de tipos bajos y márgenes estrechos, que actualmente existen.

El BSCH y BBVA no sólo rivalizan en créditos hipotecarios, libretones y supercuentas, planes de pensiones y fondos de inversión, sino también lo hacen sobre el número de accionistas, que implícitamente, a su vez, son clientes.

Un 10% del mercado bancario portugués es dirigido desde España, especialmente a partir de la adquisición del Grupo Totta por el BSCH.

El BSCH adquirió en el año 2000 el Banco Totta & Acores y el Crédito Predial Portugués, lo que le supuso la mayor inversión española en Portugal, de unos

2.000 millones de euros. La operación fue complicada y el empresario portugués recibió una participación del 2% del BSCH.

El BSCH posee el 99,37% del Banco Totta & Acores y éste, a su vez, tiene el 100% del Crédito Predial Portugués, el 100% del Banco Santander de Negocios Portugal y el 85,12% del Banco Santander Portugal.

El BBVA Portugal es la filial del BBVA, cuyo capital es 100% español, por lo que ha conseguido hacerse un hueco en el mercado financiero portugués, y a pesar de no ser todavía un banco con demasiada cuota de mercado.

En Iberoamérica el BSCH tiene más presencia que el BBVA en Chile y en Brasil; en cambio, en México, el BBVA es el primer banquero, con Bancomer, el BSCH tiene menor presencia. El BBVA tiene mayor negocio en la gestión de fondos de pensiones en estos países.

En cuanto a Brasil: El Banco Central de Brasil el 19 de febrero de 2003 subió los tipos de interés, del 25,5% al 26,5%, con el intento de frenar la inflación que en enero aumentó al 2,25%, el mayor incremento en un primer mes del año desde 1995, y eso que la anterior subida tuvo lugar hace un mes, el 21 de enero, con medio punto porcentual, pasando del 25% al 25,5%. Esta es la quinta subida en cinco meses de los tipos, sólo de octubre a diciembre se elevaron del 18% al 25%.

La inflación en el ejercicio 2002 ascendió en Brasil al 12,53%, la mayor desde 1995, y doble de la que se impuso el Gobierno como meta, impulsada por la depreciación del 35% que sufrió el real frente al dólar.

La inflación oficial prevista para el 2003 es del 8,5%, cuando sólo en enero ya llega a ser del 2,25%. Así pues, el FMI está preocupado porque la actual inflación amenaza la estabilidad económica y, pueda incidir en el acuerdo de 30.700 millones

de dólares que se firmó en agosto del 2002, ante una posible conflictividad social al existir presión Sindical de los funcionarios, al reclamar el 47% del alza salarial para compensar la pérdida de poder adquisitivo desde 1999, cuando el Gobierno les ofrece el 2,5%.

En cuanto a Argentina: Los tres principales bancos argentinos, Francés, Galicia e Hipotecario, han registrado fuertes pérdidas en el ejercicio 2002, 5.808,4 millones de pesos (1.787,2 millones de dólares), vinculado con la devaluación del peso, la morosidad de los créditos y la severa crisis que atraviesa el sistema financiero.

El Banco Francés, controlado por BBVA, obtuvo un resultado negativo de 1.242 millones de pesos (382,2 millones de dólares), a pesar de su plan de realización de gastos y estructuras, que incluyó el cierre de 70 sucursales con una reducción de 880 personas.

El Banco Galicia, el mayor del sector privado de Argentina, tuvo unas pérdidas de 1.525,3 millones de pesos (469,3 millones de dólares).

El Banco Hipotecario, con participación nacional y extranjera, sufrió las mayores pérdidas con 3.041,1 millones de pesos (935,7 millones de dólares).

El peso ha perdido el 70% de su valor frente al dólar. Durante 2002 el Gobierno dispuso que los créditos en dólares se convirtieran a pesos bajo la antigua relación de uno a uno, mientras que los depósitos en dólares se pasaron a pesos con un tipo de cambio de 1,4 pesos por dólar. Actualmente el dólar se cotiza a 3,25 pesos.

Pero ha ocurrido un hecho en marzo de 2003, que supone un revés para Argentina. La Corte Suprema de Justicia, de Buenos Aires, el máximo tribunal de

justicia del país, declaró inconstitucional la pesificación, la conversión de los depósitos en dólares a pesos a un tipo de cambio de 1,40 dispuesta hace un año por decreto del Gobierno, y ordena la devolución de un depósito de 247 millones de dólares en Banco Nación, al tipo de cambio actual de 3,2 pesos.

Si bien la sentencia tiene un alcance limitado, es para un caso concreto, abre la puerta a la redolarización de todo el sistema, al asentar un precedente.

La sentencia abre la esperanza a decenas de miles de argentinos que, se vieron perjudicados por el decreto que pesificó sus depósitos en dólares. Una estimación apunta que el coste de la generalización de la sentencia puede estar alrededor de los 18.000 millones de dólares, lo que es inasequible para la economía de Argentina.

El Gobierno cuando pesificó los depósitos en dólares, se apropió de lo que no le pertenecía, lo más parecido al expolio. Pero esa riqueza se ha volatilizado y ni los bancos ni el Estado disponen de liquidez para restituirla.

Esta sentencia puede suponer un duro golpe para el sistema financiero de Argentina, que pondría en serio peligro la propia viabilidad del mismo, en el que tienen una significativa presencia BBVA y BSCH, y que la redolarización les podría costar unos 3.100 millones de dólares. El Banco Río de la Plata, filial de BSCH, cuenta con una cuota de mercado del 10,2%, por lo que tendría que asumir un coste de unos 1.836 millones de dólares. Por su parte, el Banco Francés, con una participación del 79,61% por BBVA, controla el 7% del mercado, por lo que el impacto para él sería de unos 1.260 millones de dólares. No obstante, se considera que el coste debería pagarlo el Estado, y no la banca.

Los bancos de México y de Chile, pese a la aparición de ciertos signos de debilidad fruto de la ralentización económica, continúan siendo los más sólidos de la región, favorecidos por la mayor estabilidad de sus economías. Brasil y Venezuela hacen gala de gran resistencia a los escenarios adversos, cuando muchos indicadores muestran el claro deterioro y que puso alerta los sistemas. Argentina y Uruguay han sido los más golpeados de la zona.

Los dos grandes bancos españoles, BSCH y BBVA, concentran el 25% de cuota de mercado en la zona, que han visto erosionada su rentabilidad por la depreciación de las divisas, la caída de los tipos de interés y la necesidad de saneamiento extraordinario, sobre todo en Argentina donde ambos han provisionado la totalidad de su inversión.

Dada la situación de Latinoamérica, los dos bancos han reorientado su estrategia. El BBVA, como ya manifestamos, integró su filial brasileña en Bradesco, principal banco privado local, dada su falta de masa crítica; el BSCH, igualmente, redujo su presencia en los países más pequeños como Perú, Bolivia, Colombia, Uruguay y Paraguay, en los que no obtenía una rentabilidad adecuada.

La estrategia del BBVA continúa enfocada en México, país que posee un peso del 21% en su balance y que, junto a Chile y Puerto Rico, concentra el 75% de los activos en la región. El BSCH los tres mercados claves son Brasil, México y Chile, donde la reciente fusión de Banco Santander Chile y Banco Santiago dio origen a la primera entidad del país.

El BSCH inicia una etapa de crecimiento en Brasil tras finalizar el ajuste de Banespa, que inició tras la compra en 2000. En esa fase de ajuste, esta entidad ha reducido en 8.500 personas su plantilla, un 365% del total, tras un acuerdo trianual

firmado con los sindicatos, entrando el banco en normalidad laboral. En el primer trimestre de 2003, el ratio de eficiencia se sitúa en el 37%, en el que obtuvo un beneficio atribuido de 197 millones de euros, un 18% en término interanual.

Las previsiones apuntan que Brasil crecerá el 3% de media los próximos años. El grupo seguirá operando con dos marcas en el país: Banespa en Sao Paulo y Río Grande del Sur. Y Santander Brasil fuera de estas regiones, aunque la gestión de ambos bancos esta totalmente integrada y las sinergías conseguidas. No será extraño que a medio plazo se adoptara una marca única y la fusión jurídica.

El grupo plantea nuevos crecimientos orgánicos con la apertura de oficinas en tres estados brasileños de potencial de crecimiento: Río de Janeiro, Minas Gerais y Paraná. Este plan se desarrollará entre los años 2005 y 2008 y contempla la apertura de algo menos de un centenar de oficinas. El grupo está concentrado en el Estado de Sao Paulo, donde tiene 1.369 sucursales, 4,7 millones de clientes y una cuota de mercado del 24%.

Banespa es el cuarto banco privado de Brasil por activos tras Bradesco, Itaú y Unibanco, pero el primero por beneficios.

Hace tres años los modelos del BSCH y BBVA eran similares, pero ahora son substancialmente diferentes. El BSCH es un 25% mayor en activos que el BBVA, tiene presencia mayor y más diversificada en Latinoamérica, cuenta con alianzas estratégicas y banca al consumo en Europa.

LA BANCA ESPAÑOLA EN LATINOAMÉRICA. LAS CRISIS BANCARIAS COMO MOTOR DE CAMBIO Y PERSPECTIVAS FUTURAS

Hacemos referencia a cuatro de los sistemas bancarios más representativos de la región latinoamericana: Brasil, México, Argentina y Chile, por concentrar, los tres países primeramente referenciados a finales del año 2000, cerca del 75% de la población latinoamericana y el 60% del PIB de la región. En cuanto a Chile, a pesar de haber economías mayores, por contar con el sistema financiero más desarrollado y estable de Latinoamérica. No en vano, los dos grandes grupos bancarios españoles, BSCH y BBVA, mantienen significativas cuotas de mercado.

Las sucesivas crisis bancarias que se han sucedido en estos países latinoamericanos, han venido acompañadas de profundas reformas en sus sistemas bancarios. El origen de estas crisis enlaza directamente con los procesos de reforma estructural y programas de estabilización económica, de carácter neoliberal, iniciados en la segunda mitad de la década de los ochenta y primera de los noventa, siguiendo las recomendaciones del FMI y del Banco Mundial. Estos programas pusieron fin a las políticas intervencionistas y proteccionistas, que durante muchos años estuvieron vigentes en Latinoamérica.

Como consecuencia, una marcada disminución en el número de entidades bancarias y un aumento de la concentración. Al mismo tiempo se ha producido una alteración en la participación de cada uno de los grupos de propiedad en el sector: Disminución de la presencia, aunque aún sigue siendo muy significativa, de la banca pública; pérdida también de peso de la banca doméstica y aumento considerable, en casos como el de México, espectacular, de la banca extranjera.

No obstante, la confluencia de factores externos, relacionados con la madurez de los sectores bancarios occidentales, junto a los mencionados anteriormente, de carácter interno, asociados a las medidas establecidas dentro del marco de los planes de estabilización económica, ha originado durante la segunda mitad de los noventa, en estos países latinoamericanos, una dinámica de cambio, de la cual resulta aún difícil valorar los resultados, porque aún se está iniciando y se mueve en un contexto bastante inestable.

Sin duda, uno de los cambios más espectaculares y característicos de los sistemas bancarios en Latinoamérica, es la creciente presencia de intereses extranjeros. México destaca en este aspecto, al estar controlado por inversiones extranjeras las tres cuartas partes de los activos bancarios del país.

Esta tendencia creciente de extranjerización de la banca en Latinoamérica, se puede decir que ha sido el resultado de coincidir intereses contrapuestos y a la vez complementarios, como es por un lado existir una banca europea falta de diversificar sus fuentes de ingresos, a causa de la madurez y la competitividad alcanzadas en sus ámbitos tradicionales de actuación. Y por otro, las reformas emprendidas en la región latinoamericana, que abrieron su economía, en particular, de sus sectores bancarios. Para lo cual, las autoridades respectivas dieron vía libre a la entrada de capital extranjero en el sector. Argumentaban que la banca extranjera contribuiría a reforzar la base de capital, dotando así de más estabilidad a sus respectivas economías. En este sentido, ya se ha producido un efecto estabilizador, comprobado, denominado “fly to quality”, mediante el cual, caso de una crisis o de fuerte inestabilidad, se produce un traspaso de depósitos de la banca local a la banca

extranjera, ubicada en el país respectivo, considerada como más segura, de manera que se reduce considerablemente la salida de capitales.

Existen otras razones, que justifican la aceptación de la banca extranjera, como introducción de métodos de gestión más modernos, técnicas de gestión del riesgo más sofisticadas, en definitiva tecnologías más avanzadas, que contribuyen al desarrollo de la banca local en estos países.

Es evidente, aunque es pronto aún para hacer comparaciones, como los bancos controlados por grupos internacionales presentan mejores niveles de eficiencia que los bancos locales. Tiene su explicación en la obtención de márgenes financieros y ordinarios más elevados que por un menor peso de los gastos de explotación. Pues, actualmente, a los gastos derivados de la reestructuración de una entidad, adquirida, hay que añadir considerables inversiones estratégicas en tecnología y en nuevas oficinas, por lo que la rentabilidad obtenida del capital se sitúa aún por debajo de la obtenida por la banca local.

La banca latinoamericana cuenta además con otro protagonista destacado, la banca norteamericana (Citigroup y Fleet Boston), arraigada en la actividad de banca corporativa y en los segmentos de población con rentas más elevadas.

La banca española, BSCH y BBVA, su presencia es muy reciente, segunda mitad de los años noventa, con participaciones de control en entidades domésticas, además de acompañar a los grandes grupos industriales y de servicios españoles establecidos también, en la región latinoamericana. Por tanto en una etapa de desarrollo, con unas perspectivas de futuro muy interesantes.

Hay temas pendientes, no obstante, que afectan a muchas economías de la región latinoamericana, y muy directamente al desarrollo del país y de la banca,

particularmente de la banca española. Se trata, en particular, del difícil acceso al crédito, por parte de los pequeños empresarios como de la población en general, con una política de créditos muy selectiva y muy cara. Brasil y México son ejemplos de esta situación, Argentina en las actuales circunstancias es otro ejemplo más. Solamente Chile, es el país de la región con unos niveles de financiación próximos a los habituales en las economías desarrolladas.

Con esta situación, la dificultad de acceso al crédito, se limita de manera significativa la capacidad competitiva de las pequeñas empresas e impide su crecimiento, y en general el de la economía, pues no se fomenta la creación de puestos de trabajo. De igual forma la marginación del crédito a amplios sectores de la población, constituye una barrera a la apertura de oportunidades, al desarrollo de una amplia clase media, fundamental, y un freno hacia una democratización real de la sociedad.

No obstante, junto a los altos tipos de interés, por el elevado riesgo asumido junto a una débil protección jurídica de los acreedores, justifican el actual mercado del crédito.

Otro de los temas pendientes en Latinoamérica, hace referencia al elevado potencial de crecimiento que ofrecen los sectores bancarios, razón para justificar la expansión de los grupos bancarios internacionales en la región. Sin embargo, hay que hablar de la escasa dimensión del sector bancario en relación con las respectivas economías, así como de los mínimos niveles de bancarización, en relación a la estructura demográfica de estos países.

En cifras absolutas, es bastante significativo el que, al 31 de diciembre de 2001, la suma de los activos bancarios de Brasil, México, Argentina y Chile

representaban solamente el 72% de la cifra correspondiente al sector bancario español. En cambio, la suma de los habitantes de los cuatro países latinoamericanos supera en más de ocho veces a la población española.

En cuanto a la estructura demográfica, es otro argumento que justifica las expectativas de crecimiento de los sectores bancarios latinoamericanos. Porcentualmente la población menor de 14 años en Latinoamérica duplica a la española y a la europea, mientras que el porcentaje de población que supera los 65 años es muy inferior. Las perspectivas de crecimiento de la población para los próximos 15 años son también más elevadas en América Latina.

Con estas perspectivas, a medio y a la largo plazo, esta estructura demográfica más joven, implicará el acceso de un mayor número de habitantes a los servicios financieros, y a un mayor desarrollo del mercado de inversiones institucionales, en particular del sector de los fondos de pensiones.

Podemos observar como un buen funcionamiento de los mercados financieros resulta fundamental para estimular el crecimiento económico, por el contrario un sistema bancario ineficiente, donde las empresas no encuentran los recursos necesarios para su desarrollo, así como un amplio sector de la población, hace restar competitividad a la economía de un país, en este caso de los países de Latinoamérica.

Concretamente, la marginación de amplios sectores de la población referente a la obtención de financiación, constituye una barrera a la apertura de oportunidades, impide la creación de una amplia clase media, y pone freno a una reducción drástica de las desigualdades sociales y hacia una democratización real de la sociedad. Constituyendo uno de los problemas globales más graves de Latinoamérica.

Es indudable, que a pesar de los innegables progresos, de estabilidad y crecimiento económico, alcanzados en Latinoamérica, a través de la implantación de políticas económicas adecuadas, a lo largo de la década de los noventa, no haya habido avances paralelos en materia social. Pues la distribución de la riqueza sigue siendo muy similar, al igual que persisten tasas altas de pobreza; la educación y la sanidad se están deteriorando en algunos países por causa de las restricciones presupuestarias, por una mala gestión y en otros casos por corrupción.

Esto está llevando consigo un descontento social, que hace que en algunos países exista un cierto debilitamiento en los diversos sectores sociales, a continuar con las reformas emprendidas bajo las actuales políticas económicas.

El gran reto de Latinoamérica, está por tanto en encontrar una fórmula que haga posible una mayor convergencia entre reformas económicas y reformas políticas, al objeto de conseguir que caminen juntos la estabilidad y crecimiento económicos, junto a la justicia social, papel que corresponderá al Estado, como principal responsable; LISO, SOLER, MANERO y BUIL [2002, págs. 7-266]⁽¹¹⁾.

8.5. FUSIONES EN BANCA

La UE se está planteando flexibilizar más las políticas de competencia que hasta ahora ha aplicado, a la hora de permitir fusiones en Europa. La UE quiere facilitar la creación de grupos empresariales lo suficientemente fuertes para soportar la presión americana. Esto se explica por la creciente rivalidad con las grandes compañías de Estados Unidos. El facilitar la fusión de empresas posibilitará una mayor competitividad, sin que por ello tenga que acusarlo la libre competencia, que

vigilará a través del Tribunal Europeo de la Competencia. Tal es el caso de los bancos franceses SEB y FSB, aunque la fusión no fue prohibida por las autoridades comunitarias, sí que los propios bancos desistieron cuando se inició una investigación en profundidad por la Comisión.

Hay fusiones para ajustar costes, para ganar mercado, para eliminar competidores o para conseguir tecnología.

España, al tener que actuar en mercados más abiertos y, singularmente, en el mercado europeo crecientemente liberalizado, descubrió el mercado y la competencia. El sector financiero español es un buen ejemplo, fue sacado del oligopolio al quitársele las ataduras de coeficientes de inversión obligatorios y demás artilugios interventores.

Mirando al sector bancario se puede afirmar que, más dimensión propicia menos vulnerabilidad, aunque hay casos como el del Banco Popular, que apuesta por la independencia y por su propio modelo de crecimiento, ajustado al talante y el talento de sus dirigentes.

Las perspectivas invitan a las concentraciones, en la UE todavía no existe un mercado único europeo, no cabe duda que se avanza hacia él. La dimensión Europea es claro objetivo de las grandes empresas.

Sir Evelyn de Rothschild, Presidente del banco de inversión británico NM Rothschild & Sons, ha descartado que vaya a ver grandes procesos de fusión en el continente a corto plazo, por la dispersión accionarial de las entidades bancarias y las trabas gubernamentales. En cambio, señaló que hay bancos comerciales de determinado tamaño que sí podrían ser objeto de procesos de absorción, teniendo

en cuenta que los bancos de mayor tamaño se verán apoyados y protegidos por los Gobiernos nacionales. La estrategia bancaria puede ser banca comercial, banca de inversión o actividad compartida, pero adentrarse en una línea que no sea la suya puede no dar resultados satisfactorios, como le ocurre al Deutsche Bank.

El BSCH y BBVA, en estos últimos años han ido fusionando bancos, como era inevitable, lo que ha aportado valor a los respectivos grupos. Pero el proceso de fusiones no ha terminado, en España como en Europa, el sector financiero está muy atomizado. El BSCH y BBVA para evitar su propia competencia y aumentar la eficacia y la rentabilidad, han aumentado su tamaño, fundamental para reducir costes y así poder competir en todos los mercados mundiales, por tamaño y especialización.

En octubre de 2002 en la Cámara de Comercio de España, en Francia, con motivo de la celebración del centenario de la apertura de la primera sucursal internacional del Banco Bilbao en París, el Presidente del BBVA manifestó que las grandes entidades financieras están en un claro repliegue táctico, y descartó que se produzcan concentraciones en el mapa bancario europeo a corto plazo.

Consideró que la desaceleración económica y la caída de los mercados, hacen que sea mucho más difícil abordar cualquier gran operación expansiva y, que las entidades financieras deben concentrar sus recursos financieros y sus capacidades de gestión para resolver de la mejor manera posible, esta compleja situación económica y de mercados.

Recalcó el Presidente, que la situación actual no está para grandes operaciones y, habrá que esperar hasta después del 2003 ó 2004 para asistir a un proceso de concentración.

La reflexión de fusión de estos dos grupos bancarios BSCH y BBVA en uno, ha de entenderse que sea la que favorezca las dinámicas financieras y empresariales, las que conformen el panorama que responda a sus propias posibilidades económicas y expansivas del servicio bancario, y que se identifique con las grandes políticas financieras de España y de la UE que vienen desarrollando y desarrollen, y para la expansión de las Cajas de Ahorros.

No es fácil la tarea de formar en el sector financiero un grupo bancario BSCH-BBVA, porque: en primer lugar, se tendrá que superar una concienciación de los banqueros hacia una expansión nacional, europea e internacional, evitando la competencia mutua; en segundo lugar, lograr de las autoridades gubernativas y políticas la autorización a los acuerdos de fusión, que son imprescindibles en España y en la UE.

Los motivos para llevar a cabo una fusión han de ser:

- Incrementar la cuota de mercado nacional, europea y mundial.
- Competir y expansión en nuevos mercados geográficos.
- Crear valor para los accionistas.
- La fusión es un acto de responsabilidad plena, coherente con los intereses de los bancos, de sus accionistas y del mercado, al introducir un factor de racionalidad profesional imprescindible en el sector bancario, e inscribirse en un escenario económico, político y social.

En el escenario económico, la fusión de los dos grupos bancarios ha de ser bien recibida en Bolsa, motivará un incremento de sus cotizaciones, porque el acuerdo de integración ha de ser bien recibida por los accionistas de estas dos entidades bancarias, al anular la competencia tan directa que se vienen haciendo estos competidores entre sí, originándose más perjuicio que beneficio, y pasar a una sinergia por la fusión con efecto nacional, europeo e internacional.

Es cierto que el futuro banco resultante de la fusión será el primer banco en España, el tercero en la UE, y el octavo mundial. Así lo afirman el Tier 1, de ambos bancos, comparado, según la revista The Banker, al 31/12/01, en relación con los 1000 primeros bancos del mundo, según sus Recursos propios básicos ó Coeficiente de recursos propios básicos, Tier 1.

Bancos	Tier 1 %		Recursos propios básicos (mill. Euros)	
	2001	2002	2001	2002
BSCH	8,44	8,01	17.257,9	14.834,2
BBVA	8,50	8,40	14.872,0	13.680,0
Total R.P.B.(Tier1)	-	-	32.129,9	28.514,2

Según el cambio fixing del US \$, al 31.12.2001, 1€= 0,8835 US \$, por tanto el total de Recursos propios básicos (Tier 1) equivalente, en dólares USA será de: 28.386,766. De igual forma, al cambio fixing, al 31.12.2002, 1€= 1,0460 US \$, resultarán unos Recursos propios básicos (Tier 1) equivalente, en dólares USA, de 29.825,853.

El nuevo banco resultante de la fusión, reforzado patrimonialmente con la solidez que aporta la concentración, hasta ahora enfrentados entre sí por la competencia de esfuerzos, que quedaría anulada, dando una mayor sinergia y una organización de proyección de dirección única, y con todas las posibilidades para expandirse más aceleradamente en el mercado financiero mundial. Ni que decir

tiene, en la UE y en los países del este, así como en toda América desde el sur al norte, ante la política de acuerdos de libre comercio que se está llevando con México y Chile, la que se está gestando con Mercosur, y la que se llevará con la Comunidad Andina y Centroamérica, teniendo posibilidad de penetrar en EEUU y Canadá. También la expansión será factible por algunos países de Asia, África y Australia.

La fortaleza accionarial, la capacidad de gestión y la rentabilidad financiera puede asegurar la estabilidad y el desarrollo del negocio a escala mundial, que es la esencia en la que descansa la independencia de cualquier proyecto, y más de índole bancaria.

Las fusiones bancarias y la toma de participaciones entre entidades bancarias se acreditan de forma permanente a nivel de España, de UE y mundial. Hasta ahora este paradigma de concentración bancaria no ha sido cuestionado, ya que estos grandes grupos bancarios dan respuesta a las necesidades actuales, mejores y mayores, en cantidad y calidad, y más rápidos servicios bancarios a los usuarios y a los mercados financieros, sin que ello suponga un encarecimiento de los servicios prestados, al contrario, hasta un apreciable abaratamiento.

Todo supuesto de concentración empresarial exige un previo análisis de competencia, que responda a la esencia del libre mercado, y objetivo final, que no es otro que el servicio al usuario.

En el escenario político, el papel del Gobierno que tiene potestad ante esta clase de fusión, pero no tiene autoridad moral para denegarla, ha de asumir el principio de mínima intervención, sin perjuicio de las acotaciones que precise para que la libre competencia quede salvaguardada, y deberá dar su aceptación previa a efectos de la UE, por lo que requerirá la opinión de la autoridad de Defensa de la

Competencia, sobre la fusión de estas entidades bancarias, que no habrá que dudar será favorable, pues estos dos bancos tienen todos los márgenes que les permite la ley, siempre que no restrinjan la competencia en relación al usuario, y esto no ocurre, pues en España la competencia en el sector bancario es grande por la existencia de otros bancos: Atlántico, Andalucía, Banesto, Bankinter, Castilla, Crédito Balear, Esfinge, Galicia, Guipuzcoano, Pastor, Popular, Sabadell, Valencia, Vasconia, etc., además de las Cajas de Ahorros, y muchos bancos extranjeros.

Es cierto que este tipo de fusión requerirá la conformidad de la autoridad comunitaria, previo informe de la autoridad española, que vela por la garantía de los principios que el rigor aconseja ante un proceso inequívoco de liberalización de los mercados.

Las empresas del sector bancario son las más interesadas en la liberalización del sector. Deberá cuidarse la OPV, Oferta Pública de Venta, de acciones, pues los antecedentes que existen desde 1997, de algunas empresas significativas, no son favorables a las bancarias.

La fusión representa un éxito para la autoridad monetaria española y de la UE, porque le da mayor estrategia operativa y de control, ya que la competencia entre ambos bancos ha sido un grave error.

En el escenario social, en cuanto al aspecto sindical, la fusión ha de ser satisfactoria, pues es un disparate que dos entidades financieras de este nivel estén compitiendo entre sí. Para la Confederación de Consumidores y Usuarios, la fusión no ha de suponer la creación de un monopolio, porque la competencia nacional, europea y mundial, dada la liberalización del sector financiero, queda asegurada; al

contrario, la fusión será bien acogida porque el servicio al usuario será de más calidad, más amplio y más rápido, e inclusive el coste podría reducirse.

Su integración no lleva a un nivel de oligopolio, y en el campo laboral aunque daría lugar al cierre de un buen porcentaje de sucursales, por otra parte la expansión mundial, a su vez, daría lugar a la apertura de muchas sucursales. El cierre de sucursales no supondría reducir plantilla, lo que ocurriría es que el nuevo banco al operar en todo el mundo tendría que tener, al menos en España, dos turnos de trabajo, incluso abierto al público para un mayor servicio, con ello cubriría el desfase horario con el resto del mundo, y la diferencia horaria de apertura de las Bolsas.

Cubiertos los desfases horarios, las relaciones económicas internacionales se incrementarían, tendríamos acceso directo a las bolsas mundiales más importantes, N. York, Tokio, Londres, París, etc.

A la vista de los mercados que se nos ofrecen, y las perspectivas futuras, de liberar inversión y recursos humanos, planteamos potenciar los Contratos “Empresa-Universidad”, en general, en particular proyecto EUREKA, Empresa-Universidad Complutense, etc. Se trata de preparar al personal, en una primera fase y en los primeros cursos, preguntándole en que mercado o mercados estaría dispuesto a desarrollar su trabajo. Vista la tendencia, ya pueden ir aprendiendo el idioma, para en los últimos cursos y a través de los contratos Empresa-Universidad, en prácticas poder continuar con los estudios, a la vez que trabajando, y llegar a desenvolverse con el idioma. Estas prácticas les darán a la vez que experiencia, para una vez acabada la carrera, las posibilidades de contratación en firme se hagan realidad.

Estas posibilidades de contratación, se verán incrementadas a medida que vayan necesitando personal, consecuencia de ir adquiriendo mayor cuota de mercado, en unos casos y en otros abriendo Representaciones, Sucursales, etc.

Con el personal preparado, habiendo desarrollado adecuadamente los contratos Empresa-Universidad, en prácticas, con los países de la UE, los candidatos a entrar, de América, de Norte de África, de Eurasia, de Asia del Este, etc., estaremos en condiciones de conquistar estos mercados y por tanto, las posibilidades que se presentan a este nuevo grupo bancario son espectaculares.

En España existe exceso de normas legales autonómicas que regulan el horario del sector comercial, más de 700, que limitan la competencia y que pueden desembocar en proteccionismo. El actual marco legal es excesivo, difuso y heterogéneo, lo que requiere que se simplifique la excesiva legislación que, además, se puede calificar de normas restrictivas, cuando el sector comercial requiere mayor flexibilización y libertad de horarios.

La banca, como sector de servicios financieros, requiere flexibilización de horarios como el sector comercial, que de respuesta a las nuevas necesidades del mercado financiero y a las demandas del sector. En la actualidad los horarios del sector financiero están limitados.

En España hay un proceso de liberalización de horarios comerciales, porque se entiende que la liberalización facilita la competitividad, y es cada vez más habitual hacer compras fuera de horarios tradicionales, en festivos y primeras horas de la noche, sobre todo en los grandes núcleos urbanos y en zonas turísticas.

La regulación del sector comercial se inicia en 1996 y se reforma en el 2000, persiguiendo introducir más competencia para la economía española, además de la

creación de empleo, adaptarse al tiempo disponible de los usuarios, atender las necesidades del sector turístico que se encontraba con los establecimientos comerciales cerrados, permitiendo alargar los horarios diarios y permitiendo abrir 8 domingos y festivos al año, hasta alcanzar 12 en 2005. Aunque, dentro de este marco general la Comunidad de Madrid es la que más domingos y festivos abre, ya que alcanza un total de 18 en el año.

Ahora es normal ver las tiendas abiertas en los alrededores de los centros turísticos. Todo lo que sea avanzar en la liberalización es positivo; por ello, el Gobierno ha de definir el marco legal que potencie la libre competencia, y a partir de ahí son las empresas las que tienen que decidir si les interesa o no abrir.

Dentro de la UE la situación es muy diversa, hay países que están muy próximos a la liberalización total, como es el caso de España, mientras otros, como Francia o Alemania, donde está prohibida la apertura de establecimientos comerciales en domingos y festivos.

En Alemania, excepcionalmente, pueden abrir 4 domingos al año mientras que en Francia sólo los comercios sin empleados por cuenta ajena pueden abrir. En Italia la situación es similar a la española, se permiten abrir todos los domingos del mes de diciembre a los que se añaden, como máximo, 8 domingos más, siempre que se cuente con el permiso del Ayuntamiento correspondiente. En Gran Bretaña los domingos y festivos son de libre apertura, para grandes superficies y con un máximo de 6 horas de apertura.

La liberalización en España se ha impuesto como uno de los renglones que orientan la política económica del Gobierno. Pero, además, en el sector comercial, la apertura y flexibilidad de actividades es una tendencia de los tiempos actuales, que

terminará prosperando, porque la liberalización es una gran alternativa, se ofrece para acompañar el desarrollo en el que se mueven las grandes urbes, y zonas turísticas, con los hábitos de consumo que exige la vida moderna.

Sirva lo expuesto, de la liberalización de horarios comerciales, para ver que la banca tiene que adaptarse a esta nueva tendencia de horarios. Tal vez no sea el caso, de la banca, de abrir sus establecimientos los domingos y festivos, pero si tiene que abrir la tarde para la nueva entidad bancaria, resultante de la fusión, para poder atender adecuadamente al usuario en tiempo real.

8.6. COMPETENCIA

El Tribunal de Primera Instancia de la UE, de Luxemburgo, el 6 de junio de 2002, ha anulado la prohibición de la Comisión Europea a la fusión entre las operadoras turísticas británicas Airtours (actualmente denominada MyTravel) y First Choice⁽¹²⁾, al estimar que las autoridades de la competencia no probaron suficientemente los efectos negativos sobre la competencia.

Según el Tribunal, para acreditar una posición dominante colectiva es necesario demostrar que existe un oligopolio efectivo y duradero, al que no pueden enfrentarse las demás empresas del sector ni los clientes ni los consumidores.

La sentencia señala que la Comisión Europea no cumplió estas condiciones, cuando el 22 de septiembre de 1999, prohibió la oferta hostil de compra por absorción, que el 29 de abril de 1999 lanzó Airtours sobre First Choice, con el argumento de que la cuota de mercado de las tres mayores operadoras turísticas británicas (la nueva Airtours, Thomson y Thomas Cook) pasaría del 68% al 79%, lo

que reduciría el mercado británico a un oligopolio de sólo tres competidores: la empresa fusionada, con un 32% del mercado; Thomson, con un 27%, Thomas Cook, con un 20%. Este argumento lo rebate la sentencia al considerar que no se tuvo en cuenta la capacidad de reacción de los competidores británicos, aunque su tamaño fuera menor.

Es la primera vez que el Tribunal de Primera Instancia anula una prohibición de concentración empresarial dictada por la Comisión.

Algunos bancos como BSCH y BBVA, se están manteniendo en estos momentos difíciles con un modelo de negocio basado, en la reducción de todo tipo de costes y con la creación de alianzas de todo tipo. Las dos estrategias han dado sus frutos, y sin embargo, ambas estrategias tienen su límite.

La reestructuración es inevitable y, pasa necesariamente por una reducción del número de competidores, esto es, por una consolidación del sector bancario. La consolidación puede hacerse mediante fusión o adquisición. El número de bancos ha de reducirse hasta que los márgenes operativos se recuperen lo suficiente. Parte del aumento de márgenes se deberá a las reducciones de costes, sean éstos fijos o variables, que resulten del mejor aprovechamiento de economías de escala.

Como hemos dicho anteriormente, el 6 de junio de 2002, el Tribunal de Justicia de la UE anuló el veto de la Comisión Europea al proyecto de fusión entre dos sociedades europeas. Este fallo sin precedentes, dictado con casi tres años de retraso, ha abierto la polémica sobre las fronteras entre la libertad de mercado y de competencia.

Lo esencial de la sentencia radica en saber qué seguridad tienen las empresas, aunque cumplan la legalidad escrupulosamente, y quién será el responsable, si prosperan los recursos de las empresas perjudicadas, para defender sus derechos.

La sentencia del Tribunal de Luxemburgo, clarifica la regulación de las complejas cuestiones legales y económicas que se aplican a las fusiones empresariales, y permite participar en el proceso de concentraciones.

La Comisión manifestó que no recurrirá el fallo judicial, y señaló que la sentencia coincide con el proceso de reforma del reglamento comunitario de fusiones, lo que llevará a debatirse la conveniencia de relajar la política de competencia para favorecer la competitividad de las grandes empresas europeas frente a las estadounidenses, pues el control de la Comisión impide a las empresas europeas beneficiarse de las importantes economías de escala, afectando negativamente al bienestar de los consumidores europeos, y ello orientará el contenido de cambio sobre la evolución de la cuota de mercado que pueda controlar una fusión, y que en el futuro se tendrá más en cuenta el efecto de las fusiones sobre la eficiencia de las empresas y sus posibles repercusiones a la baja en los precios, en detrimento del número de competidores en el mismo mercado.

Tanto del contenido del fallo judicial, como de las nuevas orientaciones de Bruselas, se sacan las conclusiones siguientes:

- La sentencia sobre el proyecto de unión de Airtours y First, crea precedentes sobre futuras resoluciones.
- El Tribunal asegura que para prohibir una concentración hay que acreditar un daño efectivo en el mercado.

- Los nuevos criterios se aproximan a la legislación de los Estados Unidos y facilitan los procesos de fusión de empresas.

Todavía quedan 11 sentencias pendientes, 4 recursos contra operaciones prohibidas y 7 recursos contra operaciones autorizadas, que son:

- Recursos contra operaciones prohibidas por la Comisión Europea:
 - 28.06.00. WorlCom/Sprint. Internet.
 - 3.07.01. General Electric/Honeywell. Aviación.
 - 10.10.01. Schneider/Legrand. Equipamiento eléctrico.
 - 30.10.01. Tetra Laval/Sidel. Fabricación
- Recursos contra operaciones autorizadas por la Comisión Europea (presentados normalmente por la competencia):
 - 6.07.99. Totalfina/Elf. Petróleo.
 - 7.12.99. BSkyB/Kirch Pay TV. Televisión.
 - 12.05.00. Salzgitter/MannesmannröhrenWerke. Acero.
 - 16.06.00. Veba/Viag. Energía
 - 9.08.00. Secil/Hoderbank/Cimpor. Cementera.
 - 29.03.01. Shell/DEA. Petróleo.
 - 9.01.02. Seb/Moulinex. Electrodomésticos.

El Tribunal de Primera Instancia de la UE rechazó, el 22 de octubre de 2002, de forma contundente, la prohibición dictada por la Comisión Europea, en octubre de 2001, con respecto al proyecto de fusión de los grupos franceses Schneider Electric y Legrand⁽¹³⁾, líderes en el sector de fabricación de equipos eléctricos.

El Tribunal de Luxemburgo considera que el análisis económico de la Comisión contiene graves errores, omisiones y contradicciones en el razonamiento de la Comisión, y sobrevalora la potencia económica de la entidad fusionada, apreciando las cuotas de mercado con respecto a las infravaloradas de los dos principales competidores, Siemens y ABB.

La sentencia del Tribunal supone un nuevo varapalo a la política de Bruselas, en materia de concentraciones empresariales.

En junio de 2002 empezaron los problemas, cuando el Tribunal de Luxemburgo anuló la prohibición de la Comisión a la fusión entre los touroperadores británicos, Airtours-First Choice y acusó a la Comisión de dar prioridad al aspecto jurídico en detrimento del económico, recordando a Bruselas que no se puede jugar con el futuro de las empresas, sin argumentos convincentes y sin un trabajo más riguroso. Bruselas ha perdido un tercio de las apelaciones contra sus vetos a las fusiones, dos de seis.

No obstante, la Comisión Europea ha obtenido unos resultados impecables a lo largo de doce años de vigencia, del actual reglamento de control. A la fecha de 30 de septiembre de 2002, Bruselas había recibido 2.107 notificaciones de fusiones, de las cuales sólo había impuesto su veto a dieciocho casos, de los cuales nueve habían sido objeto de apelación, habiendo dado la razón a la Comisión en las cuatro primeras sentencias.

Relación de fusiones prohibidas por la Comisión:

1. Aeroespacial/Alenia/De Havilland (1991).
2. MSG Media Service: Bertelsmann/Kirch/Deutsche Telekom (1994).
3. Nordic Satellite Distribution: Norsk Telecom./TeleDanmark/Kinnevik (1996).
4. RTL/Verónica/Endermol (1996). Recurrido. Ganado por la Comisión.
5. Gencor/Lonrho (1997). Recurrido. Ganado por la Comisión.
6. Kesko/Tuko (1997). Recurrido. Ganado por la Comisión.
7. Saint Gobain/Wacher CEIME/Nom (1997).
8. Blokker/Toys 'R' Us (1998).
9. Deutsche Telekom/Betaresearch (1999).
10. Bertelsmann/Kirch/Premiere (1998). Recurrido. Ganado por la Comisión.
11. Airtours/First Choice (2000). Recurrido. Ganado por la empresa.
12. Volvo/Scania (2000).
13. MCI/WorldCom/Sprint (2000). Recurrido. Pendiente de sentencia.
14. SCA/Metsä Tissue (2001).
15. GE/Honeywell (2001). Recurrido. Pendiente de sentencia.

16. Schneider/Legrand (2001). Recurrido. Ganado por la empresa.
17. CVC/Lenzing (2001).
18. Tetra Laval/Sidel (2001). Recurrido. Pendiente de sentencia.

SEB/FSB. Su fusión fue vetada por Bruselas, el 19.9.2001. Estos dos bancos suecos retiraron su proyecto de fusión después que, la Comisión iniciase una investigación en profundidad.

La política de defensa de la competencia en España, funciona poco, y se fundamenta en la Ley 16/1989, de 17 de julio, aunque en los diez últimos años ha sido revisada en diversas ocasiones, para adaptarse al modelo de control de concentraciones comunitario. No es un problema de normativa, sino de dificultades en su aplicación por ser el modelo de estructura bicéfala. Tenemos, el Servicio de la Competencia perteneciente al Ministerio de Economía, y el Tribunal de la Defensa de la Competencia, un órgano independiente, si bien es cierto que el presidente es nombrado por el Gobierno, a propuesta del titular de Economía, sin pasar por el Parlamento, lo que origina cierto intervencionismo por parte del Gobierno en la aplicación de la política de competencias, lo que ha sido criticado por Bruselas. La política de competencias en España, adolece de falta de medios materiales y personales.

El antecedente que tenemos en España, es que el Tribunal Supremo ha impuesto restricciones a la capacidad del Gobierno a limitar o condicionar las concentraciones empresariales.

El Tribunal Supremo ha anulado las condiciones impuestas por el Gobierno a la fusión Prosegur y Blindados del Norte, y también ha anulado la prohibición de concentración a dos empresas de transporte de carreteras de Gran Canarias: Salcai y Utinsa.

A partir de ahora, de las dos sentencias emitidas en abril de 2002, si el Gobierno quiere apartarse de los criterios marcados por el Tribunal de Defensa de la Competencia, deberá motivar sus restricciones y justificar con detalle su idoneidad. El Gobierno deberá motivar su postura y justificar adecuadamente tres importantes requisitos:

- Deberá demostrar que en caso de imponer condiciones a la fusión, éstas han de responder al objetivo de preservar la competencia.
- Deberá dejar clara la adecuación de las medidas impuestas a la defensa de la libre competencia.
- Justificar que tal finalidad no puede ser alcanzada por medios menos limitativos de los derechos de las partes.

El Tribunal Supremo añade que la política de defensa de la competencia no es un instrumento de política económica.

La sentencia del Tribunal de Primera Instancia de la UE, y las dos sentencias del Tribunal Supremo de España, han puesto en entredicho las normas vigentes sobre derecho de la competencia. Ambas sentencias, española y europea, coinciden en tres principios básicos:

- Cualquier prohibición o condicionamiento de una concentración empresarial deben ser argumentados.
- Tienen que evitar perjuicios mayores que los bienes presuntamente defendidos.
- Deben tener en cuenta que la mejor vía de proteger a los consumidores es, tener la certeza razonable de que vayan a pagar precios más baratos en el futuro.

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPITULO 8

- (1) ELORZA CAVENGT, FCO. JAVIER “Situación actual y perspectivas de la economía de la Unión Europea”. Claves de la Economía Mundial. ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) Secretaría de Estado de Comercio y Turismo. Mº de Economía. Noviembre 2000. Pág.140.
- (2) DE ANDRES, FRANCISCO. Cumbre de Barcelona-Ampliación de la UE “Del telón de acero al nuevo telón de seda”. ABC. Sábado 16/3/2002.
- (3) DONOSO, VICENTE. “Transición incierta con destino en la Unión Europea”. ICEX. Págs. 222-226.
- (4) FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, RAFAEL. “Entorno empresarial”. EURASIA. ICEX. Pág. 354.
- (5) TANSINI, RUBEN. “ La Experiencia de Integración Regional en el Cono Sur”. ICEX. Pág. 525.
- (6) ABAD, CARLOS. “América Latina fin de siglo. La agencia social llama a la puerta”. ICEX. Págs. 529-530.
- (7) JORDAN GALDUF, JOSEPH Mª. “La competencia del Norte de África en agricultura y pesca”. ICEX. Págs.666-668.
- (8) BBVA transforma su banca de particulares. Se crean los Servicios Financieros Personales. ÁBACO, la revista exclusiva de los accionistas de BBVA. Nº 22. Año 2002. Pág.56.
- (9) La justificación que hace La Caixa de su aportación a la Obra Social, es la siguiente: Entre sus finalidades básicas, destacan la financiación y el mantenimiento de actividades de carácter social, educativo, cultural y científico. Como entidad exenta de lucro mercantil, destina sus excedentes netos a la constitución de reservas, para una mayor garantía de los recursos administrados, y a la financiación de su Obra Social. El mantenimiento de esta Obra Social ha de ser compatible con un nivel adecuado de capitalización de la Entidad. Informe Anual 2001, del Grupo La Caixa. Obra Social. Pág.62.
- (10) Informe Anual BSCH. Año 2002. Pág.15.
- (11) LISO, JOSEPH M.; SOLER, MONTSERRAT; MANERO, MONTSERRAT y BUIL, MARIA PILAR. “La Banca en Latinoamérica. Reformas recientes y perspectivas”. Colección Estudios Económicos. Nº 30. “La Caixa”. Servicio de Estudios. Año, diciembre, 2002. Págs.7-266.

(12) Jurisprudencia de la UE:

<u>Asunto</u>	<u>Fecha</u>	<u>Partes</u>	<u>Ámbito jurídico</u>
T-342/99 Sentencia	2002-06-06	Airtours/Comisión	Competencia

(13) Jurisprudencia de la UE:

<u>Asunto</u>	<u>Fecha</u>	<u>Partes</u>	<u>Ámbito jurídico</u>
T-77/02 Sentencia	2002-10-22	Schneider Electric/Comisión	Competencia

CAPÍTULO 9

BSCH-BBVA. CÓDIGO DE CONDUCTA EMPRESARIAL

Introducción

En 1932 el Senado de los Estados Unidos creó un comité para analizar el comportamiento de los mercados de valores de la última década. Las conclusiones de ese comité confirmaron que los mercados de ese período se habían caracterizado por: la manipulación, el abuso de información privilegiada, el tratamiento discriminatorio de los pequeños accionistas, la evasión de impuestos, las malas prácticas contables, las remuneraciones excesivas de los administradores y por una falta general de transparencia.

De esa etapa convulsiva surgió la SEC, organismo norteamericano equivalente a la CNMV española, así como toda una batería de medidas legislativas que dieron nueva forma al sistema financiero de los Estados Unidos.

Así surgen los códigos de buen gobierno de las empresas, concepto que nació en la década de los setenta en Estados Unidos, para aportar transparencia a las grandes empresas que cotizaban en la Bolsa de Nueva York.

En Europa el primer código de buenas prácticas empresariales, surgió a principios de los ochenta en el Reino Unido. Se atribuye a Cadbury, empresa de chocolates, que se empeñó en poner en orden el parque de la City londinense, y aunque se trata de un documento voluntario, las empresas que cotizan en la Bolsa de Londres tienen la obligación de mencionar en sus informes anuales si se cumplen sus recomendaciones.

En la UE existen en la actualidad 35 códigos, excepto Luxemburgo y Austria que no tienen ninguno, el resto de los países cuentan al menos con un código. Gran Bretaña tiene once documentos vigentes, y destaca como país de Europa que mejor sabe gestionar sus empresas.

En España el documento operativo se conoce como Código Olivencia, que tomó el nombre de Manuel Olivencia Ruiz, Catedrático, que presidió la Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades, fue aprobado en marzo de 1997.

El código de buen gobierno perseguía servir de guía para que cada empresa establezca su propio código, porque las buenas prácticas deben ser voluntarias.

El Informe Olivencia es uno más de los muchos que hay en la UE, y aunque lógicamente se puede mejorar, todavía sigue siendo una buena referencia para que las empresas españolas establezcan el suyo, pero al tratarse de recomendaciones son tomadas relativamente en serio. Tal vez, al igual que se hace en las bolsas de Nueva York y Londres, la de Madrid debería exigir a las empresas cotizadas que asumieran algún código de gobierno. Si bien la CNMV estima que el 70% de las empresas de IBEX, siguen las recomendaciones del Informe Olivencia. Aparentemente el grado de cumplimiento es alto, pero hay que tener en cuenta que las encuestas que realiza la CNMV miden repuestas pero no realidades de buen gobierno.

De los 23 apartados del Informe Olivencia se vienen acatando 19, y se incumplen 4 de los más importantes, los referidos a sueldos, jubilaciones, incompatibilidades de los consejeros o al control del Consejo de Administración por parte de los consejeros independientes.

9.1. CRISIS DE CREDIBILIDAD EMPRESARIAL

La crisis desatada en Estados Unidos en los años 2001/2002, por las empresas: Enron, WorldCom, Global Crossing, Xerox, Tyco, Merck, Bristol Myers, Qwest, AOL-Time Warner, Adelphia, Lucenc; ha subrayado la pérdida de confianza de los inversores y ha puesto en entredicho la manera que algunos ejecutivos gobiernan y administran el dinero ajeno.

No obstante, la crisis continúa, la SEC acusó el 19 de marzo de 2003 de fraude contable por valor de 1.400 millones de dólares a la empresa de servicios de salud HealthSouth. El organismo supervisor detectó que las ganancias de esta compañía habían sido infladas desde 1999 por la cifra señalada. El presidente ha sido acusado de fraude contable masivo.

En Europa, y en Francia, particularmente, ha sido la empresa Vivendi Universal, empresa del sector de telecomunicaciones, la que ha abierto el escándalo financiero, lo ha hecho mediante una contabilidad creativa de la venta, en octubre de 2001, de su participación en BSKyB. Trataba de evitar en el ejercicio 2001 unas pérdidas de 13.500 millones de euros, datos confirmados por La comisión del mercado de valores (COB) francesa, al ser denunciada la operación por la prensa.

A las pérdidas del 2001, de 13.500 millones de euros, hay que incrementar las pérdidas declaras en el primer semestre de 2002, por 12.300 millones. Además de estas pérdidas el endeudamiento se sitúa en 35.000 millones.

El valor de las acciones de Vivendi en el mercado bursátil desde marzo de 2000 a agosto de 2002, han perdido el 93%, cuando contaba con una cotización de 140,4 euros por acción, ha caído hasta 9,3 euros

La política de Vivendi es crear valor para sus accionistas, centrándose en tres prioridades: sanear el intangible, acrecentar la rentabilidad de los negocios y diseñar un estrategia a largo plazo.

Entre las medidas tomadas de saneamiento, destaca amortizar el fondo de comercio que se eleva a 11.000 millones de euros, dotado en un sólo ejercicio como gasto extraordinario, siendo lo que incide en las pérdidas del primer semestre de 2002, que podría haber sido amortizado en varios años. Y para hacer frente al endeudamiento, Vivendi va a vender activos por unos 10.000 millones de euros.

En España se ha dado como caso antiguo Banesto, más reciente Gescartera, cuyas firmas auditoras eran PriceWaterhouseCooper y Arthur Andersen, respectivamente.

Ahora ha sido el grupo holandés de supermercados Royal Ahold NV, el número dos mundial en la distribución alimentaria, con ventas de unos 73.000 millones de euros (en 1996, de 16.000 millones), opera en 27 países y emplea a 450.000 personas, repartidas en 9.000 establecimientos (en España con 630 centros comerciales), que ha reconocido el 24 de febrero de 2003 irregularidades contables de sus filiales de EEUU: US Foodservice y transacciones dudosas de su filial de Argentina: Discon.

Las irregularidades contables, encontradas por la firma auditora de la compañía, Deloitte & Touche, durante el examen de las cuentas del grupo en el

2002; que hincharon sus beneficios publicados para 2001 y 2002, estiman para la filial estadounidense una sobrevaloración de unos 500 millones de dólares. Ahold afirma que estos hechos conciernen en cómo han sido contabilizados los pedidos anuales, y a las cuentas ligadas a los programas promocionales de US Foodservice para algunos de sus clientes.

La SEC se sumó el 26 de febrero de 2003, a las investigaciones abiertas por Euronext, pretendiendo determinar si el origen de las irregularidades contables en Foodservice proceden de un fraude.

Los activos de Ahold se deprecian a 15.000 millones de dólares, cuando hace una semana valían 23.000 millones. El grupo holandés tendrá que vender alguna de sus filiales, y sus accionistas institucionales, fundamentalmente bancos y empresas de seguros, notan en su propia cotización la catástrofe, que ha caído más del 50% en la bolsa holandesa. También provocó una caída el índice de referencia holandés, el AEX.

Ahold con una política de rápida expansión internacional en sólo cinco años triplicó el volumen de ventas, lo que le llevó a endeudarse en 12.000 millones a tipos bajos en una economía eufórica. La estrategia podía parecer razonable, endeudarse a tipos bajos para invertir en negocios cuya rentabilidad estaría por encima del coste de la deuda, o sea una política de apalancamiento.

En el planteamiento no se tuvo en cuenta los hechos del 11 de septiembre de 2001, que han dado lugar a momentos de baja actividad, en que los negocios no dan para pagar los créditos, a pesar de que los tipos de interés continúen muy bajos, prefiriendo enmascarar las cuentas doblando artificialmente los beneficios de la

filial americana, probablemente con la esperanza de que volviera el ciclo económico expansivo.

La declaración que ha hecho Ahold se fundamenta en la Ley Sarbanes-Oxley, que considera a los ejecutivos penalmente responsables de los errores contables, no imputable al contable, y que se publicó para combatir los escándalos Enron, WorldCom, Qwest, Tyco.

Respecto a Crédit Lyonnais, merece destacar que el fiscal del Estado francés ha pedido, el 5 de febrero de 2003, diez meses de cárcel, con remisión de pena, a Trichet, actual gobernador del Banco de Francia, que está propuesto para la candidatura a la presidencia del BCE.

Está acusado de haber ordenado, o ser cómplice de la falsificación y difusión de las cuentas de un banco nacionalizado, el Crédit Lyonnais, en 1992/1993, siendo director del Tesoro.

La fiscalía considera fundadas y probadas las acusaciones que pesan contra él: Haber conocido y participado en la falsificación de los balances anuales del Crédit Lyonnais; colaborado, igualmente en la difusión de falsificaciones de un banco nacionalizado, cuando él era la autoridad que debía vigilar por el respeto intachable a la institución, en nombre del Estado, su primer accionista.

El fiscal también pidió 18 meses de cárcel, con remisión de pena, para el antiguo presidente del Crédit Lyonnais, acusado de ser el principal falsificador de las cuentas del banco. Para el resto de los acusados pide entre 6 y 10 meses, con remisión de pena.

La crisis y escándalo del Crédit Lyonnais costó 100.000 millones de antiguos francos al Estado, 15.000 millones de euros.

Es la primera vez en la historia que el gobernador del banco central de Francia, es acusado ante un tribunal de haber ordenado o encubierto la falsificación de las cuentas de un banco público. La cárcel con remisión de pena es una fórmula que permite condenar con severidad, evitando a los condenados la humillación física de entrar en prisión.

El proceso del Crédit Lyonnais ha permitido confirmar la irresponsabilidad de los políticos, la impunidad de los banqueros y la indiferencia culpable de la alta burocracia de Estado, que precipitaron en los años noventa a la bancarrota del banco nacionalizado. El Crédit Lyonnais había sido nacionalizado en 1982/83, y su bancarrota, antes de ser privatizado, diez años más tarde.

La fiscalidad estableció unos hechos incuestionables: Las cuentas del Crédit Lyonnais fueron falsificadas, entre 1991 y 1993; la falsificación de la contabilidad y la presentación de resultados de un banco nacionalizado tenía por objeto, ocultar a la opinión pública y a las autoridades financieras europeas el estado real.

El proceso iniciado en enero del 2003, intenta establecer las responsabilidades técnicas, bancarias y administrativas, y más adelante se celebrará el proceso de los responsables políticos. La legislación francesa impide procesar, al mismo tiempo, a todos los responsables, políticos, banqueros y administrativos.

Las cuentas del banco nacionalizado, estaban controladas de manera férrea por el ministro de finanzas, sus altos funcionarios y el Banco de Francia. La acusación está en haber falsificado las cuentas de resultados de una institución

pública. En esta situación, parece inminente la fusión Crédit Agricole y Crédit Lyonnais, que supondrá a las demás entidades francesas, plantearse uniones y revisar su estrategia, pues ya hoy las cinco mayores entidades aglutinan el 64% de los créditos y el 75% de los depósitos.

Jean Claude Trichet, actual presidente del Banco de Francia y consejero ejecutivo del Banco Central Europeo, era director del Tesoro, dependiente del ministro de finanzas, en la actualidad es el candidato oficial para presidir el BCE. La decisión de nombrarle o no presidente del BCE, depende de los jefes de Estados de la UE. El 9 de julio de 2003, se sabrá el nombre del presidente para el BCE, y la mancha jurídica personal de Trichet empañará gravemente la credibilidad francesa.

La lección que se debe sacar es la necesidad de reforzar las reglas de buen gobierno corporativo. En esta línea se enmarca en España el Informe de la Comisión Especial para la Transparencia y la Seguridad, o Informe Aldama, hecho público en enero de 2003, donde se resalta la responsabilidad de los administradores.

Al respecto, y mejorando el Informe Olivencia, el Gobierno acaba de publicar un proyecto de ley con el objetivo de dar cumplimiento a las recomendaciones del Informe Aldama. Recoge las recomendaciones del Informe Aldama, con bastante precisión:

- Obliga a las sociedades cotizadas a que publiquen anualmente un informe de gobierno corporativo.
- Introduce para los administradores de todas las sociedades, cotizadas o no, unos nuevos deberes de fidelidad y lealtad, y además crea nuevas

responsabilidades para los directivos y los accionistas de las empresas, hasta ahora exentos de responsabilidad.

Respecto al informe de gobierno corporativo, con la nueva ley todas las sociedades españolas están obligadas, cada año, a publicar y comunicar a la CNMV un informe de gobierno corporativo. Con este paso, se cubre una de las lagunas más llamativa del Informe Olivencia, al ser voluntaria su adopción, así como informar sobre el grado de cumplimiento.

Lógicamente, se crean nuevas expectativas de mejorar la calidad de la información, al imponer la ley una obligación legal de transparencia, reforzada con instrucciones a la CNMV para que vigile el cumplimiento, exija informaciones complementarias e imponga sanciones administrativas a las empresas que incumplan la ley.

De esta manera, la CNMV será el supervisor del buen gobierno de todas las empresas cotizadas.

Respecto al segundo apartado, de crear más responsabilidades, el proyecto de ley, regula los deberes de lealtad y diligencia de los consejeros, para lo cual modifica la Ley de Sociedades Anónimas, afectando no solo a las sociedades cotizadas. Los nuevos deberes impuestos por ley a los consejeros incluyen:

- Prohibición de usar en interés propio el nombre de la empresa, o beneficiarse con negocios que son propios de la empresa.
- Obligación de comunicar cualquier situación de conflicto de intereses, así como de abstenerse de intervenir en la operación correspondiente a la situación.

- Obligación de comunicar si participan o ejercen funciones en empresas competidoras.

Donde el proyecto de ley es innovador, es en la atribución de responsabilidad. Hasta ahora, solo respondían los consejeros, si habían incumplido la ley, los estatutos o sus deberes de diligencia y lealtad. La nueva ley amplía la lista de los responsables, incluyendo a administradores de hecho, directivos y a simples representantes, incluso, si un accionista designa a alguno de los administradores, responde de los daños que este administrador haya causado. Salvo que demuestre, el accionista, que actuó con diligencia para prevenir el daño⁽¹⁾.

Los sistemas de control que se ejercen en Europa son poco fiables como en los Estados Unidos. Así, la credibilidad de los inversores en los sistemas contables, en las empresas y en los organismos de control sufre de nuevo otro revés.

9.1.1 La Auditoria en Europa

La Comisión Europea lleva cinco años trabajando en la armonización de las normas de auditoria en Europa. Sin embargo, los escándalos empresariales del último año obliga a acelerar sus trabajos para tratar de recuperar la confianza en la revisión de la información financiera.

La Comisión Europea publicó en diciembre de 2000 una norma sobre control de calidad de las auditoras. El texto aceptaba como válidos dos sistemas de control: uno, basado en las revisiones de las auditorias desarrollado por cada país miembro, denominado en inglés “monitoring review”; y otro, de carácter más privado, centrado en las revisiones realizadas entre firmas auditoras y conocido como

revisiones entre iguales o “peer review”. Bruselas concedió un plazo de tres años, hasta diciembre de 2003, a los Estados miembros para incorporar uno de estos dos sistemas o una combinación de ambos.

Los casos Enron, WorldCom y el resto de las crisis empresariales dieron un vuelco a estos planes. Estados Unidos decidió abordar una estricta reforma sobre gobierno corporativo, a través de la Ley Sarbanes-Oxley, que dio a las auditoras un catálogo de incompatibilidades algo más estricto al europeo y, sobre todo, un nuevo organismo supervisor totalmente público, lo que suponía que no sólo las auditoras americanas se verían afectadas por la nueva ley. EEUU anunció que sus normas deberían aplicarse a las firmas europeas

La Ley Sarbanes-Oxley, elaborada por el demócrata Paul Sarbanes y el republicano Michael G. Oxley, promulgada a raíz de los escándalos en EEUU, tiene por finalidad de aumentar los controles y las transparencia de las empresas, imponiendo duras exigencias sobre los consejos, los directivos y los auditores. Bruselas cree que la nueva normativa contable tiene un coste injustificado para las auditoras extranjeras, por lo que ha pedido a EEUU que no se le aplique. La UE comparte los objetivos de la ley norteamericana, aunque considera que existen otros métodos más eficaces para asegurar la protección de los inversores.

Bruselas cree que la ley americana supone un solapamiento con la legislación europea y, además, creará problemas con la normativa comunitaria relativa al acceso a los documentos, al tener que comunicarse datos confidenciales.

Lo ocurrido en EEUU obliga a Europa a replantearse sus normas sobre control de calidad. La reunión del Comité de Auditoria de la UE, celebrada en marzo de 2003, en Luxemburgo, ha planteado la posibilidad de cambios en el modelo de

supervisión de las auditoras. Esto supone eliminar cualquier posibilidad de autorregulación por parte de los organismos profesionales y de las firmas, no admitiendo, por tanto, el sistema del “peer review”.

Si Europa opta por eliminar y por imponer en todos los países un control público de las auditoras, la mayoría de los países tendrán que modificar su sistema. Sólo España, Italia y Noruega (Estado no miembro de la UE) tienen totalmente en manos del Estado la supervisión de las auditoras. Otros países como Reino Unido, Alemania, Bélgica, Suecia y Francia, con modelos mixtos de control, están reformando sus leyes para aumentar el control público.

En Europa, si existe consenso entre los Estados miembros, se impondrá un sistema común de supervisión pública, que sería bien visto por EEUU.

España parte de una posición de ventaja, la Ley de Auditoría de 1988 estableció un sistema público de supervisión en manos del ICAC, dependiente del Ministerio de Economía. Tras años de críticas de los auditores sobre el fuerte intervencionismo de este sistema, el ICAC en el año 2000 traspasó a las tres corporaciones profesionales (censores, economistas y titulados mercantiles) la competencia de controlar los trabajos realizados por sus miembros y de enviar los resultados de sus revisiones, estas fueron escasas y la información recibida no se ajustaba a las peticiones del ICAC.

Como consecuencia de que el sector no ha sabido autorregularse y de que el ICAC tampoco realizaba demasiados controles cuando tenía esta función, el Gobierno decidió arrebatar esta función a las corporaciones y volver asumirla a través de la Ley Financiera, que entró en vigor en noviembre de 2002.

La realidad es que España tendrá que rendir cuentas a finales de 2003 ante la Comisión Europea sobre los controles realizados sobre auditores y el grado de implantación de la recomendación comunitaria.

En cuanto a las incompatibilidades el marco legal español ya contemplaba algunas, pero ha sido la Ley Financiera el vehículo para incorporar directamente las nuevas normas europeas de independencia de mayo de 2002.

La Comisión Europea tiene necesidad de regular los comités de auditoría en la UE, mediante directrices comunitarias sobre el papel de la auditoría interna en el gobierno corporativo. Y el último reto que le queda a la Comisión es lograr que el informe de auditoría tenga contenido común en toda Europa.

Resumen sobre la situación de control de calidad en la UE:

- Finlandia. Puso en marcha en 1998 un sistema de supervisión entre firmas profesionales, que se completa con un organismo de supervisión pública, que organiza las revisiones de las auditorías, similar a la coauditoría francesa. El Gobierno prepara una propuesta para regular los servicios incompatibles.
- Francia. Se basa en el dominado “peer review”, de forma que los servicios de calidad se realizan entre firmas. En el caso de las compañías cotizadas, la comisión del mercado de valores (COB) realiza una supervisión por encima de estos controles. La COB está ultimando una ley, que creará un nuevo organismo de control de las auditorías, limitará sus servicios, les obligará a publicar sus honorarios y tratará de promover el cambio periódico del socio encargado de la auditoría.

- Grecia. Ha reconocido la necesidad de mejorar la calidad de la auditoria ya que su modelo actual apenas contempla garantías. Un borrador de ley de 2003 pretende modernizar el marco legal aplicable a las auditorias. La regulación introducirá un nuevo sistema de supervisión de las firmas, realizado desde la Administración, y ciertas incompatibilidades en cuanto a servicios que las auditoras tendrán limitados.
- Holanda. Tiene implantado un sistema entre auditoras, con cierta supervisión del Gobierno. Tiene por objetivo estudiar una reforma de la auditoria, que permitirá introducir un amplio catálogo de incompatibilidades. La nueva ley podría implantar un modelo de supervisión con mayor peso público.
- Irlanda. Se encuentra sometida a un sistema de autorregulación controlado por la Administración, que asigna recursos públicos para las revisiones de los trabajos de los auditores. Este país ha comenzado a adoptar medidas para poner en marcha un nuevo organismo supervisor, que se encargará de los controles de calidad de los servicios prestados por las auditorias. También las incompatibilidades han de ser actualizadas.
- Alemania. Puso en marcha en enero de 2001 un nuevo sistema de control de calidad de las auditorias, basado en revisiones entre firmas, “peer review”. Este modelo de autorregulación se basó en el existente entonces en EEUU, hoy eliminado. Este país lo sustituirá a finales de 2003 por un sistema público de supervisión, y limitará los servicios que

puedan prestar las auditoras para incorporar las normas europeas de mayo de 2002.

- Austria. Reformó su modelo de control de los auditores en 1999. Los controles austriacos se basan en revisiones entre profesionales. El Gobierno a fin de 2003 cumplirá con la recomendación europea de control de calidad. Austria tiene unas incompatibilidades para los auditores más estrictas que las de la UE, recogidas en su legislación mercantil y que se acercan a la Ley Sarbanes-Oxley de EEUU.
- Bélgica. El sistema de supervisión de las auditoras ya estaba adaptado a las exigencias comunitarias cuando la Comisión Europea aprobó las normas sobre control de calidad a finales de 2000. No obstante, Bélgica en 2003 introducirá algunos cambios para imponer algunas garantías adicionales a las auditoras en cuanto a los controles internos de riesgos, y añadir algunas incompatibilidades aprobadas en mayo de 2002.
- Dinamarca. No tiene implantado ningún sistema público de control de las auditoras. Las firmas están únicamente sometidas a la supervisión de dos institutos profesionales, de carácter privado. A principio del año 2003 hay presentado un proyecto de ley de auditoria con un objetivo doble. Por un lado, impondrá un control público de las auditorias. Por otro, la reforma legal servirá para que sean regulados los servicios incompatibles para las auditoras.
- España. El control de las auditoras se basa en un sistema público de supervisión desarrollado por el ICAC. La Ley Financiera ha obligado al ICAC a reforzar estos controles, que se financiarán a través del pago de

una tasa por las auditoras. Se ha restado capacidad de autorregulación de las asociaciones profesionales. La nueva ley ha incorporado el nuevo catálogo de incompatibilidades.

- Italia. Cuenta con un sistema de supervisión pública de la auditoría desde hace más de una década, que gestiona la comisión de valores (Consob), en el caso de compañías cotizadas, y el Ministerio de justicia, en el resto de las empresas. A finales de 2003 se prevé que el sistema cumpla todos los requisitos de la recomendación de la UE, y además Italia tiene promovido una reforma sobre el gobierno corporativo de los controles sobre las auditoras y que tendrá en cuenta las normas de EEUU.
- Luxemburgo. Carece de cualquier tipo de regulación sobre el control de las auditoras, ni sobre su independencia. El marco se organiza a través del instituto profesional de auditores. Los escándalos empresariales no han convencido al Gobierno de la necesidad de acometer drásticos cambios, ya que sigue defendiendo la autorregulación como la mejor opción de control. Luxemburgo se ha comprometido a estudiar algunas posibles reformas legales durante 2003.
- Reino Unido. Acaba de cambiar la supervisión de las firmas auditoras. Antes estaba bajo el Instituto de Auditoría, organismo profesional de naturaleza privada. Tras la reforma, acometida en el marco de la mejora del gobierno corporativo, se ha fortalecido el control y se ha introducido una supervisión del Estado. Se creará una supervisión específica para pequeñas auditoras. Las normas de independencia están asumidas y

superadas. La rotación del socio auditor es cada 5 años, en vez de cada 7, como fija la norma europea.

- Suecia. El modelo es mixto. Los dos institutos profesionales suecos realizan desde 1997 controles de calidad de sus auditores, lo que completa un comité público de supervisión. En cuanto a la independencia, Suecia incluyó el catálogo europeo de incompatibilidades en una reforma realizada en el año 2002.
- Noruega. País no miembro de la UE, existe el control público de las auditoras más intervencionista de Europa, basado en inspecciones del Estado. En cambio, sus incompatibilidades no están actualizadas.

Cuando a principios de 2002 estalló el caso Enron, el sector auditor no podía imaginar que se avecinaban los mayores cambios de su historia derivados de la posterior desaparición de Arthur Andersen y de un cúmulo de reformas.

El 31 de agosto de 2002, la Comisión del Mercado de Valores de EEUU, SEC, prohibía a la firma, o lo que quedaba de ella, seguir auditando a compañías cotizadas. Era el adiós a Arthur Andersen en 84 países, creada en 1913 por un profesor de contabilidad de Chicago, Arthur Andersen.

Las 84 firmas nacionales se repartieron, principalmente, entre las cuatro grandes auditoras, al decidir los socios de Arthur Andersen elegir libremente con qué firma integrarse: PricewaterhouseCoopers, Deloitte & Touche, KPMG International y Ernst & Young. El mercado avanzaba así en favor de la concentración, la realidad se imponía ante los deseos anticoncentración de la Comisión Europea. Ahora, las cuatro firmas auditoras concentran entre el 65% y el

70% del mercado mundial de clientes cotizados. En España concentran el 80% de las entidades que cotizan.

Aun resulta complicado asumir que el hecho de que un auditor llamado Duncan destruyera unos papeles diera lugar a semejante desastre, quizás estaba fallando algo más.

Las autoridades reguladoras y legisladores también consideraron que existía un gran fallo que afectaba al gobierno de las empresas y al control desarrollado por las auditoras. En EEUU y Europa lanzaron reformas para recuperar la confianza en la revisión de cuentas.

Los escándalos y el efecto de las reformas han pasado factura al sector. El cliente ya no puede tener la misma firma como auditora y consultora.

El caso Enron también tuvo su impacto en España. El 1 de abril de 2002 se despejó la incógnita definitiva del futuro de Andersen España de desvincularse de la organización mundial Andersen Worlwide, encontrando en Deloitte la solución que buscaban, antes que los tribunales norteamericanos acusaran a Arthur Andersen de obstrucción a la justicia por destruir documentos de la auditoria de Enron.

En España se acometió la reforma de la Ley de Auditoria, a través de un cúmulo de enmiendas en la Ley Financiera. En pleno estallido de Enron, el caso Gescartera originó la mayor multa a una auditora en España por el Ministerio de Economía. Deloitte & Touche tuvo que afrontar una sanción de 540.000 euros, el 3% de su facturación anual, por la auditoria de la firma de valores.

En España, el resultado de la fusión Arthur Andersen con Deloitte & Touche, ha supuesto un nuevo líder del mercado español, ha desbancado a PricewaterhouseCoopers del primer puesto, con una facturación de 225 millones de

euros, 3.300 empleados, 115 socios y 20 oficinas. Audita más de un tercio de las empresas que cotizan en España y un 68% de las empresas del IBEX 35. En cambio, mundialmente ocupa el segundo puesto, con unos ingresos de 12.500 millones de dólares.

PricewaterhouseCoopers es el líder mundial con una facturación de 13.782 millones de dólares. En cambio, en España, ocupa el segundo puesto con unos ingresos de 213 millones de euros.

Ernst & Young ocupa en España la tercera posición con una facturación de 118 millones de euros. En cambio mundialmente ocupa la cuarta posición con unos ingresos de 10.100 millones de dólares.

KPMG es la cuarta firma auditora en España, con unos ingresos de 110 millones de euros. Mundialmente ocupar la tercera posición con una facturación de 10.720 millones de dólares.

9.2. CÓDIGOS ÉTICOS

Transparency International (TI), fundada en 1993, es una organización independiente sin ánimo de lucro cuya finalidad es la lucha contra la corrupción nacional e internacional. De carácter no gubernamental y líder en el mundo en la lucha contra la corrupción.

Elabora de forma anual un ranking de países más o menos corruptos, situando a España en el puesto 22, con 7,1 puntos sobre 10. Este ranking se compone de dos Índices:

- a) IFS, revelando niveles muy altos de soborno en países en vías de desarrollo por compañías de Rusia, China, Taiwán, Corea del Sur y gran número de naciones industrializadas, las cuales cuentan con leyes que hacen del soborno a funcionarios públicos extranjeros un delito.
- b) IPC. Las élites políticas y sus camaradas continúan aceptando sobornos a la menor oportunidad. Junto a empresarios corruptos, están llevando a naciones enteras a la pobreza, y obstaculizando el desarrollo sostenible. Se perciben niveles peligrosamente altos de corrupción en lugares pobres del mundo, manifestó Peter Eigen, Presidente de TI, hablando durante la presentación del IPC 2002.

Los políticos usan cada vez más palabrería en la lucha contra la corrupción, sin embargo no acaban de actuar según el claro mensaje del IPC de TI: la necesidad de tomar medidas drásticas contra la corrupción para lograr romper el círculo vicioso de la pobreza y el soborno. De cada diez países, siete obtuvieron un puntaje menor de 5 sobre un puntaje neto de 10 en el IPC 2002, que refleja los niveles percibidos de corrupción entre políticos y funcionarios públicos.

Peter Eigen identificó algunos de los cambios señalados en el IPC. Durante el año 2001, se pudo observar que la confianza en la democracia sufrió un gran revés. En partes de Suramérica el soborno y el mal gobierno de las élites políticas, le restaron credibilidad a las estructuras democráticas que aparecieron después del fin del gobierno militar. Argentina, donde se percibe que la corrupción ha aumentado, se une a Panamá, Honduras, Guatemala, Nicaragua, Venezuela, Bolivia, Ecuador, Haití y Paraguay con un puntaje de 3 o menos en el IPC 2002.

Por el contrario, algunos países en transición del comunismo se perciben como cada vez menos corruptos, particularmente Eslovenia, que obtuvo un puntaje más limpio que los miembros de la UE, Italia y Grecia.

Muchos países de la antigua Unión Soviética continúan estando agobiados por la corrupción. Las recientes medidas, tomadas por el Presidente Vladimir Putin, para introducir reformas fiscales y nuevas leyes para luchar contra el lavado de dinero, parecen mostrar la posibilidad de una disminución de la corrupción en Rusia. Sin embargo, el IPC 2002 indica que Rusia aún tiene un largo camino por recorrer y, que continúa siendo gravemente corrupto junto a Uzbekistán, Georgia, Ucrania, Kazajstán, Moldavia y Azerbaiján, los cuales todos obtuvieron un puntaje menor de 3 sobre 10.

El IFS de TI se apoya en encuestas realizadas por Gallup International Association en 15 países con economías de mercados emergentes: Argentina, Brasil, Colombia, Corea del Sur, Filipinas, Hungría, India, Indonesia, Marruecos, México, Nigeria, Polonia, Rusia, Sudáfrica y Tailandia, los cuales se encuentran entre los países más grandes de este género, donde se llevan a cabo inversiones y prácticas comerciales con compañías multinacionales. Mayormente, los encuestados eran ejecutivos de alto rango de compañías nacionales y extranjeras, además se entrevistaron a contadores públicos de alto rango, representantes de Cámaras de Comercio binacionales, ejecutivos de bancos comerciales nacionales y extranjeros, y de estudios legales comerciales.

El IPC 2002, complementa el IFS de TI, el cual trata, como expusimos, sobre la propensión de las compañías de países exportadores líderes de sobornar en las economías emergentes de mercado. Veamos sus dos últimos informes, año 2002.

Sector comercial		Puntaje	Rango	País	Puntaje
Obras públicas/Construcción	1,3	1	Finlandia	9,7	
Armamento y defensa	1,9	2	Dinamarca	9,5	
Petróleo y gas	2,7	3	Nueva Zelanda	9,5	
Bienes raíces/propiedades	3,5	4	Islandia	9,4	
Telecomunicaciones	3,7	5	Singapur	9,3	
Generación/transmisión electricidad	3,7	6	Suecia	9,3	
Minería	4,0	7	Canadá	9,0	
Transporte/almacenamiento	4,3	8	Luxemburgo	9,0	
Farmacéuticos/asistencia médica	4,3	9	Holanda	9,0	
Industria pesada	4,5	10	Reino Unido	8,7	
Banca y finanzas	4,7	11	Australia	8,6	
Aviación civil	4,9	12	Noruega	8,5	
Silvicultura	5,1	13	Suiza	8,5	
IT	5,1	14	Hong-Kong	8,2	
Pesca	5,9	15	Austria	7,8	
Industria liviana	5,9	16	EEUU	7,7	
Agricultura	5,9	17	Chile	7,5	
		18	Alemania	7,3	
		19	Israel	7,3	
		20	Bélgica	7,1	
		21	Japón	7,1	
		22	España	7,1	
		23	Irlanda	6,9	

Desde octubre de 2002, España se incorpora a la lista de 90 países en los que TI tiene un equipo de trabajo.

Los datos históricos indican que en España el abuso del poder, la opacidad de éste y una extensa y profunda corrupción han sido fenómenos generalizados hasta épocas muy recientes.

TI España considera que nuestro país, junto con Italia y Francia, ha estado muy favorecido por cierta permisividad social y política ante corruptelas administrativas.

La mayoría de las empresas españolas han fracasado en la implantación de códigos éticos o de buena conducta, y en la protección de sus accionistas.

Desde TI se quiere destacar la necesidad de una cultura de ética en el mundo de los negocios, e informar a los empresarios de que sus actuaciones irregulares,

toleradas en terceros países, son perseguibles por la justicia española. Hay que contagiar la cultura de la transparencia todavía a muchos sectores de la sociedad española, para que no exista opacidad en las cuentas de las empresas y que los contratos sean rigurosos y evitar acuerdos fuera de ellos, o que exista información privilegiada y que existan mecanismos de control de blanqueo de capitales.

PARAÍOS FISCALES

El Fondo Monetario Internacional, ha llegado a estimar un volumen mundial, en los paraísos fiscales (cercano al 2% de las economías avanzadas), de unos 2,5 billones de euros. En España, los Ministerios de Economía y de Hacienda, han dispuesto un plan de inspección con el que controlar la legalidad de los movimientos y, la exigencia de declarar expresamente todas las transacciones realizadas hacia estos destinos.

El BSCH y el BBVA, como algunas de las principales cajas de ahorros, tienen presencia en paraísos fiscales a través de sus sedes o firmas participadas.

BSCH, a través de sus sedes:

Europa	Islas Guernesey	Guernesey & Ltd.
América	Las Bahamas	BSCH Bank & Trust

BBVA a través de sus participadas:

América	Islas Caimán
	Panamá

La Comisión de Economía del Congreso de los Diputados, aprobó, en marzo de 2003, una enmienda transaccional por la que se permite a las entidades financieras, bancos y cajas de ahorros, puedan emitir participaciones preferentes (títulos sin votos por los que se perciben unos intereses fijos), desde España con la misma tributación que ahora tienen estas participaciones emitidas en paraísos fiscales. La medida tendrá carácter retroactivo, con lo que se paralizarán las actuaciones de la Agencia Tributaria, que había abierto una investigación sobre estas inversiones.

PROPUESTAS Y MEDIDAS PARA MEJORAR EL CÓDIGO DE BUEN GOBIERNO

La crisis de credibilidad ha de servir de revulsivo para mejor control y administración de las empresas, pues las circunstancias actuales han puesto de relieve la necesidad de perfeccionar y adecuar a la nueva realidad financiera algunos aspectos recogidos en los códigos de buen gobierno.

En Estados Unidos la contabilidad creativa ha salpicado a las grandes empresas y mercados mundiales. El torrente de escándalos ha sacudido a la Bolsa de Nueva York, lo que ha motivado que el 6 de junio de 2002, la NYSE presentara un paquete de normas obligatorias sobre el gobierno de las empresas cotizadas, define aspectos como la independencia de los consejeros.

Entre las normas más significativas figuran la referente a los consejeros independientes que deberán reunirse periódicamente sin la presencia de los otros consejeros y nombrar un presidente para dichas convocatorias. También enumera las

incompatibilidades para ser independiente: haber sido ejecutivo de la empresa, auditor de la misma o haber realizado funciones en una empresa con la que existan consejeros comunes durante los últimos 5 años. Todas estas incompatibilidades se hacen extensivas a familiares directos.

Europa, mientras que la Bolsa de Nueva York y la SEC se movilizan para establecer la credibilidad de su sistema de gobierno y del mercado de capitales, se encuentra envuelta en una auténtica maraña de códigos de buen gobierno, todos ellos voluntarios y de dudoso cumplimiento.

En la UE se ha creado la Comisión Winter⁽⁴⁾ que emitió, enero de 2002, un primer informe relativo a las operaciones de toma de control de sociedades en la UE, como reacción al rechazo por parte del Parlamento Europeo de la Directiva sobre Opas, en julio de 2001.

Esta Comisión ha emitido un segundo informe, noviembre 2002, con recomendaciones sobre cómo conseguir un “marco moderno de regulación para el derecho de sociedades en Europa”. Aborda un conjunto de temas generales y específicos, centrado en el funcionamiento de las sociedades cotizadas en los países más desarrollados, después de la crisis de confianza que se ha creado como consecuencia de los recientes escándalos.

El texto del informe deja claro que, el objetivo principal está en lograr un derecho de sociedades en Europa, que de las máximas facilidades para que en toda la UE funcionen empresas eficientes y competitivas, y exista un verdadero mercado único de capitales, donde las empresas resulten atractivas para inversores de muchos Estados de la Unión.

Otro de los objetivos, que ayuda a facilitar el mejor funcionamiento de las empresas, está en otorgar a la transparencia informativa una capacidad de regulación por sí misma. Dejando más libertad de decisión a las empresas se logra flexibilidad y capacidad de adaptación a los cambios. Exigiendo que se de información abundante y fiable se consigue aumentar la responsabilidad efectiva de las empresas ante todos los interesados. En este sentido el informe hace hincapié en que las empresas faciliten información exhaustiva y actualizada sobre sus estructuras de propiedad y control; de las participaciones accionariales directas e indirectas de sus accionistas; de la composición, funcionamiento y retribución de los consejeros de administración; de las transacciones entre empresas dentro de un mismo grupo de sociedades; etc. El propio informe justifica estas demandas con estas palabras: “El simple hecho de que las estructuras de gobierno o acciones y hechos concretos tengan que desvelarse, y por tanto explicarse, crea incentivos a renunciar a estructuras fuera de lo que se consideran buenas prácticas...”.

En otro aspecto el informe reconoce la diversidad de situaciones y problemas en que pueden encontrarse las empresas según la composición accionarial, y hace propuestas diferentes para cada una de ellas, principalmente para las empresas cotizadas en bolsa van dirigidas las recomendaciones.

También, el informe renuncia a proponer una forma concreta de empresa, de propiedad y de gobierno, única para el conjunto de la Unión, y sí en cambio deja libertad a las empresas para que elijan, así recuerda y apoya como el Estatuto de la Empresa Europea impone a los Estados miembros la obligación de asegurar que las empresas establecidas en cada uno de ellos puedan elegir entre un consejo de administración unitario como existe actualmente en España, o un consejo

estructurado en dos niveles, con funciones diferenciadas de ejecución y de supervisión. No se pronuncia sobre el tamaño de los consejos o sobre que interesados deben estar representados en ellos. Las empresas deberán hacer público el código de buen gobierno que suscriben, independiente de otro común que pueda surgir para todas las empresas europeas.

El informe, de una forma implícita suscribe el principio de que el derecho de sociedades debe colocar en un lugar privilegiado la protección de los intereses de los inversores financieros, acreedores y sobre todo accionistas.

Concluye el informe, que el gobierno de las empresas debe contemplarse como un sistema entre elementos que se complementan entre sí, resultado de las leyes, la experiencia y la estructura de los mercados de los diferentes países, así como de los riesgos que se corren contemplando cada uno de sus componentes por separado. Por ejemplo, entre elementos de control externo sobre la gestión de las empresas; y entre elementos de control interno, a través de iniciativas de los accionistas para sancionar a los directivos, SALAS FUMÁS, VICENTE [Año 2002. Págs. 39 y 62]⁽⁵⁾.

España, al igual que la Comisión Europea, ha encargado la elaboración de un documento consultivo con el fin de identificar las mejores prácticas para las relaciones entre contabilidad y la auditoria de los grandes grupos financieros y empresariales y sean cada vez más transparentes.

Las empresas españolas aunque hayan establecido los cambios propuestos en el código de buen gobierno, no puede establecerse que ello haya traído consigo un incremento de valor bursátil de las sociedades, objetivo que señala el Informe Olivencia como una de las razones principales para adoptarlo.

Las empresas españolas tienen mucho que aprender todavía en asuntos relacionados con transparencia, inversores, estructura y organización de sus órganos de gobierno. Según un informe elaborado por la CNMV, sólo ocho sociedades cumplen las 23 recomendaciones de buen gobierno contenidas en el Código Olivencia, en su totalidad : Ferrovial, Indra Sistemas, Telefónica, Amper, Cementos Portland, Ence, OHL y Recoletos, tres de ellas del Ibex-35. No obstante, el nivel de seguimiento de las recomendaciones en las sociedades privatizadas y en las que han salido a Bolsa, desde la publicación del código de buen gobierno, ha sido en general, superior a la media.

El Informe Olivencia⁽⁶⁾ no define lo que es buen gobierno corporativo, lo que precisa un servicio a sus accionistas y que existan cuatro valores fundamentales para definirlo: la transparencia informativa, la estructura y funcionamiento del Consejo de Administración, las retribuciones de los consejeros de la empresa y las restricciones al control de las mismas.

Hay que destacar ante la crisis que la banca española toma medidas sobre el buen gobierno. El BSCH en su Junta General del 24 de junio de 2002, se adelanta a la competencia y desvela a sus accionistas lo que había ganado el presidente en el ejercicio 2002, e informó a los accionistas de las reformas incluidas en el código de buen gobierno y que a partir de ahora será obligatorio recoger en la memoria anual del grupo la información individualizada sobre la retribución de los consejeros. Además la comisión de auditoría deberá estar integrada en su totalidad por consejeros externos y no ejecutivos, y en su mayoría independientes. También se procedió a eliminar el límite de edad para los miembros del Consejo de Administración, fijada en 72 años.

Las medidas del BSCH son positivas para la transparencia y mejor información para los accionistas.

El 28 de junio de 2002, cuatro días después, el BBVA aprobaba nuevas medidas y precisaba que el número de consejeros no deberá ser superior a 18, y que un tercio de los componentes del Consejo de Administración tendrán que ser independientes y que ningún consejero del banco podrá serlo a la vez de las sociedades participadas. Fija en 65 años el límite de edad para ejercer la presidencia, en 62 años para el consejero delegado y en 70 años las del Consejo.

Las remuneraciones de los consejeros, sobre todo cuando consiste en opciones sobre acciones, se ha convertido en uno de los principales focos de atención de los códigos de gobierno corporativo.

Los principales conceptos retributivos de los consejeros, pueden ser:

- Salario en efectivo. Parte fija de los consejeros. En caso de los ejecutivos, existen dos partes: una como consejeros y otra como directivos.
- Salario en especie. Parte que puede concretarse en un pago en acciones de la empresa.
- Plan de stock options. Sistema referenciado al valor de la acción, pudiendo el consejero ejercer una opción sobre un número de acciones de la empresa en una fecha determinada y a un valor fijado.
- Bonos. Derivado de la asistencia a reuniones del consejo o a la pertenencia a una comisión delegada.
- Dietas. Por desplazamientos a reuniones del consejo o viajes.

- Fondos de pensiones. Cantidad que el consejero percibirá en el futuro al llegar su jubilación.
- Fondos para indemnizaciones. Constituidos para cubrir salidas, despidos o prejubilaciones de consejeros, sobre todo ejecutivos.

El Informe Olivencia. Señala que la retribución ha de calcularse de tal manera que ofrezca incentivos suficientes para la dedicación del consejero, pero que al mismo tiempo no comprometa su independencia. No entra a valorar las ventajas o inconvenientes de cada modalidad retributiva. Si los sueldos se fijan en función de los resultados, el Código defiende modalidades que vinculen una parte significativa de las retribuciones de los consejeros, especialmente de los ejecutivos, a los resultados de la empresa, con el objeto de alinear mejor los incentivos de los consejeros con los intereses de los accionistas que se trata de maximizar.

El Informe Aldama⁽⁷⁾. No entra en grandes detalles y recuerda que la remuneración debe ser decisión particular de cada empresa. No obstante, recomienda que las retribuciones con acciones, como los planes de stock options, se limite a los consejeros ejecutivos. El informe aboga por publicar en la memoria anual la remuneración y el coste total de la alta dirección, junto con el número de consejeros y el desglose de los principales conceptos. Aldama sólo pide transparencia sobre el sueldo de los ejecutivos, de forma separada al salario percibido en calidad de directivos, concepto sobre el que obvia la necesidad de su mención individualizada.

El Informe Winter. Pide que los planes de opciones sobre acciones y sus condiciones sean aprobados anualmente por la junta de accionistas.

Durante la última década las grandes empresas españolas han puesto medidas de blindaje encaminadas a asegurar la supervivencia y el control por parte de los accionistas de referencia. Sin embargo, las presiones en favor de las prácticas de buen gobierno corporativo y la reforma de opas última aprobada, están suponiendo el inicio del adiós a los blindajes.

Hasta hace más de un año, los blindajes se habían convertido en un elemento más de la gestión de las grandes empresas cotizadas españolas. La situación actual es bien distinta, el BSCH y BBVA, como otras grandes empresas, han decidido eliminar las cláusulas de blindaje previstas en sus estatutos.

Los blindajes consisten en cláusulas introducidas en los estatutos que suponen una limitación del derecho de voto, algo con lo que cuenta un 40% de las empresas del Ibex 35. Es habitual una limitación del 10%; aunque un accionista tenga el 15% o el 40% del capital de una empresa, sólo puede ejercer los votos correspondientes al 10%. Es el caso de los grandes bancos y de algunas empresas. También los estatutos pueden incluir mayorías reforzadas para adoptar acuerdos de fusión o transformación o imponer requisitos para ser nombrados consejero, presidente o vicepresidente. El BSCH y BBVA tienen medidas de este tipo, aunque el primero la eliminará en su junta y el segundo ya la ha suprimido.

El BSCH ha anunciado su propósito de eliminar todos sus blindajes en su próxima junta. Hasta ahora para ser designado presidente, era necesario haber formado parte de su consejo cinco años. Para ser vicepresidente, se exigía el voto favorable de las dos terceras partes de los consejeros. Para ser consejero, se exigía ser titular de al menos 100 acciones del banco durante tres años. Para el banco estas

medidas desincentivan la entrada en el accionariado y en el consejo de administración de terceros potenciales adquirentes de participaciones significativas.

Las Comisiones que han estudiado estos aspectos han señalado en sus respectivos códigos, lo siguiente:

- Aldama. Exigir mayoría reforzada para aprobar medidas de blindaje por la junta, que deben publicar en la memoria anual de buen gobierno. Posibilidad de prohibirlas en ciertos casos.
- Olivencia. No se refiere directamente a las cláusulas estatutarias de blindaje, pero señala que cada empresa tiene libertad para adoptar la decisión que quiera si lo incluye en sus prácticas de buen gobierno.
- Winter. El grupo de expertos de la Unión Europea propone que si se lanza una opa por el 75% del capital de una compañía, no se pueda plantear ninguna limitación al derecho de voto.

Los acuerdos estatutarios nacieron en España hace una década como repuesta al crecimiento de la bolsa y a la reforma de la legislación sobre mercados de valores, que reguló las ofertas públicas de acciones (opas).

El riesgo de la amenaza sobre el control, no deseada por el consejo, decidió a las grandes empresas a blindarse. El argumento oficial para su inclusión en los estatutos fue la defensa de los intereses de la compañía, pero su propósito real era dificultar una opa que no interesase a los accionistas de control.

La Comisión Aldama ha dejado entrever que, con frecuencia, el blindaje es negativo, porque se utiliza con fines oportunistas por quienes están sentados en el consejo. Sin embargo, hay ocasiones en los que pueden estar justificados, como en los casos en que la gestión de la empresa se apoya en un proyecto de inversión a

largo plazo; o como ocurre en los países escandinavos, los blindajes se concretan en acciones con voto plural para salvaguardar el control de una compañía en manos de una familia o un accionista de control.

La Comisión Aldama, presidida por Enrique Aldama, recomienda en su Informe Aldama, elaborado a principios del año 2003, que entrará en vigor a finales del mismo, las exigencias previstas para las empresas cotizadas son:

- Publicación de una memoria de gobierno corporativo. Esta memoria deberá comunicarse a la CNMV.
- Elaboración de un reglamento de la junta de accionistas y otro del consejo.
- En la memoria se incluirá la estructura de propiedad y de administración de la empresa.
- Establecimiento de un marco legal sobre deberes de lealtad y diligencia de los administradores.
- Disponer de una página web con información corporativa.
- Hacer públicos los pactos con los socios. Deberá comunicarse a la CNMV e inscribirse en el Registro Mercantil.

A través de la reforma de la Ley del Mercado de Valores y de la Ley de Sociedades Anónimas se van ampliar las exigencias encaminadas a reforzar la transparencia de las empresas cotizadas. Los inversores dispondrán de un nuevo informe, que se sumará a las cuentas anuales.

Una enmienda en el proyecto de Ley, aprobada el 13 de mayo de 2003 por la Comisión Económica del Congreso de los Diputados, obligará a las cajas de ahorros a publicar una memoria anual de buen gobierno, en línea con las recomendaciones

que había dictado la Comisión Aldama, con el objeto de devolver la confianza a los mercados, exigencias establecidas para las sociedades cotizadas, pero que ahora también deberán cumplir las cajas de ahorros a pesar de que no están en Bolsa.

Esta obligación para las cajas de ahorros se justifica por tratarse de entidades financieras representativas de intereses colectivos a las que les es exigible la máxima transparencia en el uso y difusión de la información sobre el buen gobierno corporativo.

Las cajas de ahorros deberán hacer público anualmente un informe de buen gobierno corporativo que deberá ser facilitado al Banco de España, a la asamblea general y a los impositores.

El informe anual de las cajas deberá incluir la estructura de la administración de la entidad; las operaciones vinculadas y las operaciones intragrupo; los sistemas de control de riesgo y funcionamiento de los órganos de gobierno. El Banco de España es el responsable del seguimiento de las reglas de buen gobierno.

La única obligación sobre buen gobierno que será aplicable a las cajas es la publicación de un informe anual específico. El sector quiere otras exigencias como los reglamentos internos de funcionamiento, y la exigencia de un comité de auditoría interna, obligación que impone el artículo 47 de la Ley de Financiación a las sociedades cotizadas.

El BSCH ha llevado a su junta general del 21 de junio de 2003, ciertas propuestas que suponen modificar los Estatutos Sociales que afectan al buen gobierno, para eliminar las medidas estatutarias de blindaje, según informó el 16 de mayo de 2003 a la CNMV, y que son:

- Suprimir el límite del 10% del derecho de voto fijado para cualquier accionista, al margen del capital que se controle, junto con la desaparición del requisito de contar con el voto favorable de un 70% del capital presente o representado con derecho a voto para la adopción por la Junta General de determinados acuerdos.
- Supresión de la exigencia de ser accionista del banco con un mínimo de 100 títulos durante 3 años de antigüedad para poder ser elegido consejero del BSCH.
- Supresión del requisito de haber sido consejero durante, al menos, los cinco años inmediatamente anteriores para poder ser nombrado presidente, además de eliminar la exigencia de contar con el voto favorable de las dos terceras partes del consejo para ser elegido vicepresidente.

En cuanto a la primera propuesta, este tipo de medidas estaban encaminadas a limitar los derechos políticos del voto que sirven a las empresas para defenderse de las opas hostiles. La justificación dada por el BSCH a la supresión, es que los blindajes no resultan plenamente congruentes con los recientes desarrollos en el ámbito del gobierno corporativo.

Toda esta normativa constituye un bloque flexible de medidas y prácticas que, en función de las circunstancias, se irán adaptando a las necesidades del Banco, y con las tendencias que en cada momento imperen en materia de buen gobierno de las sociedades.

En un estudio realizado por Rob Bauer, catedrático de la Universidad de Maastricht y jefe analista de ABP Investments, el tercer mayor fondo de pensiones

del mundo, concluye que las empresas bien gobernadas son hasta un tres por ciento más rentables. Y con diferencia aún más acusada en el Reino Unido, donde el buen gobierno tiene mayor tradición y cimientos más sólidos, alcanzando los grupos mejor gobernados hasta un 8,7% más rentables.

Bauer ha basado su investigación en más de trescientos indicadores sobre buen gobierno suministrados por la agencia Deminor Rating, firma belga especializada en la asistencia a accionistas minoritarios, inversores institucionales y reguladores que, desde 1999, ofrece rating de buen gobierno.

Estos indicadores se dividen en cuatro categorías: derechos y obligaciones de los accionistas, nivel de defensa ante opas hostiles, transparencia y estructura y funcionamiento del consejo de administración.

Las empresas que mejor cumplen los criterios de buen gobierno, según Deminor Rating, son:

País	Empresas (por orden alfabético)
España	Altadis, BBVA, BSCH, Telefónica, Terra.
Reino Unidos	BG Group, BHP Billiton, Cadbury, GlaxoSmithkline, GUS.
Francia	Air Liquide, AXA, Péchiney, Sodexo, TotalFinaElf
Alemania	Deutsche Bank, RWE, SAP, Schering, ThyssenKrupp
Italia	BNL, Enel, Eni, Seat, Telecom Italia.
Suiza	ABB, Swiss Re, Syngenta, UBS, ZFS.
Holanda	Fortis, Heineken, Shell, Unilever, Wolter Klumers
Suecia	Förenings, Sparbanken, Nordea, Sandvik, Skandia, Telia

9.3. CONSEJERO INDEPENDIENTE

Vamos a estudiar la figura del consejero independiente, dado que ahora parece ser que los consejeros independientes se han convertido en el antídoto contra todo intento de contabilidad creativa.

La definición de consejero independiente es la de un profesional de prestigio, en activo o jubilado, capaz de emitir una opinión sobre los temas a tratar en el Consejo y que no pueda ser influido por ningún otro conflicto económico, familiar, amistad, etc.

La duda surge cuando se pregunta independientes ¿de quién? algún lazo les unirá con quien les designe, además la retribución, la dedicación y el instinto de permanencia les convertirá en devotos de la empresa a la que sirven. Mientras que al consejero o a la auditoría les retribuya la empresa, por principio, no pueden ser independientes por mucho que se quiera defender el postulado, incluso legalmente siempre se reglamentará en la periferia del núcleo.

La fórmula idónea para encontrar al verdadero consejero independiente no existe, salvo que lo designe y retribuya la CNMV, bajo el principio de defensa de los inversores. Lo mismo se podría decir para los auditores, que fuese un Organismo independiente quien los asignase y los retribuyese.

El consejero independiente será ineficiente en su labor si carece de un régimen específico que defina sus funciones y si tampoco cuenta con facultades para vigilar la labor que realizan los responsables de gestionar la empresa.

La comisión de auditoría compuesta por independientes que designa el presidente tampoco parece muy razonable. Tal vez sería preciso crear consejeros de control o de supervisión con un estatuto propio y diferenciado, que evite confusiones dentro de los órganos de gobierno de la empresa.

Después de los escándalos como los de Enron o WorldCom, no cabe duda que los mercados están muy susceptibles después de tanta irregularidad contable, y

que cualquier noticia negativa, aumenta esa incertidumbre aún más de lo que pueda ser.

Europa está haciendo propuestas para promover el rigor y la transparencia de las empresas. En esta línea está la Directiva comunitaria aprobada por el Ecofin, en noviembre de 2002, que ensalza las propuestas de la comisión de expertos, presidida por el holandés Jaap Winter, que destaca las recomendaciones para reglamentar los sueldos de los directivos y los consejeros, su publicación detallada y la aprobación por parte de la junta de accionistas.

España, después del escándalo de Gescartera, está haciendo esfuerzos para devolver la confianza y la transparencia a los mercados, mediante la modificación de la Ley de Opas, la constitución de la Comisión Aldama (presidida por Enrique Aldama), Código de Sociedades Mercantiles y el libro blanco de la Contabilidad Nacional, que han devuelto el debate social sobre el gobierno corporativo.

El Informe Aldama marca dos pilares a la autorregulación de las empresas: el marco ético de la dirección de la empresa y el principio de transparencia, como medio para recuperar la confianza de los inversores.

El Gobierno va a dar soporte legal a aspectos de transparencia, contemplados en el Informe Aldama, y que va a introducir en la Ley de SA y en la LMV. Recientemente, como expusimos en páginas anteriores y al objeto de dar el soporte legal referido, acaba de publicar un proyecto de ley con el objetivo de dar cumplimiento a las recomendaciones del Informe Aldama

La Comisión Aldama, creada por el Ministerio de Economía, principalmente está orientada para las sociedades que cotizan en Bolsa. En líneas generales, el proyecto de este Informe quita poderes a los presidentes de las compañías y refuerza

en potestades y número a los denominados consejeros independientes. Se establece que el presidente de la sociedad no podrá presidir las juntas de accionistas, que serán presididas por un consejero independiente. Además, el presidente del consejo de administración de la sociedad, no podrá tampoco presidir la comisión ejecutiva del consejo. Esta serie de medidas configuran una presidencia de la sociedad no ejecutiva, algo que no está en la tradición de las empresas españolas, y sí en otras corporaciones de otros países como EEUU. Otra de las cuestiones, es el reforzamiento de la CNMV, que tendrá potestad en determinados supuestos para convocar la junta de accionistas de una sociedad, así como para suspender e impugnar los acuerdos tomados en las mismas.

El proyecto de un Código de Sociedades Mercantiles, elaborado por la Comisión de Codificación, creada por el Ministerio de Justicia, aboga por aumentar el poder de los consejeros independientes frente a los presidentes. La recomendación de dar mayor importancia a la figura del consejero independiente, ya venía estipulada en el Informe Olivencia, emitido el 28 de febrero de 1998, y se consideraba como consejeros independientes a aquellos que no están vinculados ni con los gestores de la sociedad ni con los accionistas de control de la misma, siendo la misión que se les asignaba, la de defender en el Consejo los intereses de los accionistas. Los propios autores del Informe fueron conscientes de la fragilidad de esa figura, pues el nivel de independencia de estos consejeros se pone en cuestión, ya que existe la vinculación con el equipo de gestión de la compañía y con los accionistas de control, a través del nombramiento y de la retribución que perciben por dicho trabajo.

La remuneración de los consejeros independientes puede oscilar, entre 90.000 y 150.000 euros anuales en las grandes empresas, y entre 30.000 y 60.000 euros anuales en las de menor tamaño.

Las empresas españolas se han puesto a reencontrar el buen gobierno de la empresa, la transparencia perdida y devolver la confianza a inversores y accionistas. El esfuerzo coincide en un punto, potenciar la figura del consejero independiente.

Encontrar un ejecutivo de reconocido prestigio, con criterio propio y que al mismo tiempo no deje hipotecarse por el hecho de tener una retribución, resulta difícil tarea para lograr la independencia plena. La definición de independencia, además de personalidad de reconocido prestigio, hace referencia a consideraciones como que no haya trabajado en la empresa, que no sea accionista o que no haya tenido relaciones comerciales con ella.

Las nuevas propuestas de código de buen gobierno arrancan de la crisis generada por el caso Enron, compañía en la que todos sus consejeros eran independientes. Por tanto, la consideración de independencia no parece que sea ninguna garantía. La garantía no está en que sea o no independiente, está en que sea una persona legal.

Una cosa es pretender evitar que en España puedan repetirse sucesos como el de Enron o similares, elevando los controles sobre las compañías cotizadas en Bolsa, y otra cosa es someter la libertad de empresa a unos controles tan férreos que casi impidan su libre ejercicio. Si hay una actividad que requiere el máximo dinamismo es la gestión empresarial, lo que choca frontalmente con un escenario de sobrerregulación, aunque nunca deberán faltar los controles para evitar situaciones que también conocemos en España: Torres KIO, Banesto, Gescartera, entre otros.

Para evitar los desmanes hay que incrementar los requisitos de transparencia (eliminar las zonas oscuras donde se tejen las malas prácticas), y reforzar las medidas legales, en especial las penales, de manera que todos sepan que hay que cumplir las leyes. No hace falta cambiar los principios del gobierno de las empresas, que ellas apliquen sus códigos establecidos y se autorregulen. Pues estos son pilares en los que se asienta el gobierno de las empresas.

Sólo 8 sociedades que cotizan en Bolsa, reconocen haber seguido las 23 recomendaciones del Código de Buen Gobierno, conocido como Informe Olivencia. Según la CNMV, de los datos obtenidos, no se desprende que las sociedades hayan aumentado progresivamente su grado de cumplimiento, del Código de Buen Gobierno, desde 1999 hasta 2001. Las empresas que han remitido el formulario, representan el 65% de la capitalización del mercado continuo español, y de ellas, 20 están integradas en el IBEX-35. Y 9 de las 59 sociedades no han alcanzado las dos terceras partes de las sugerencias.

El BBVA en su Memoria de 2002, desglosa el nuevo sistema de retribuciones aprobado por la entidad, y adaptado a las nuevas normas de buen gobierno corporativo aprobadas por el banco, para dar más transparencia al sistema retributivo de sus consejeros de cara a sus accionistas. Los consejeros del banco cobran como tales desde los principios de responsabilidad en el ejercicio del cargo, dedicación e incompatibilidades, en lugar de basarlo esencialmente en el sistema de dietas por asistencia. Este nuevo sistema se aplicó desde el 1 de mayo de 2002, por lo que durante el ejercicio convivieron los dos tipos de retribuciones.

Por su parte el BSCH, publica en su Memoria de 2002, sobre la asunción del código de buen gobierno, entre otras cosas, lo siguiente:

- Los principios básicos que presiden la actuación del Consejo corresponden a la eficiencia, transparencia y responsabilidad, al objeto prioritario de maximizar el valor de la empresa en interés de los accionistas, con respeto en todo caso de la legalidad vigente y de conformidad con los criterios, valores y modelos de conducta de general aceptación.

Añade, si bien el Banco ya se había adelantado en la adopción de muchas de las indicaciones contenidas en el Informe Olivencia, se consideró conveniente avanzar en la línea de tales recomendaciones, y con este fin, el Consejo adoptó, entre otras, una serie de normas que afectan a sus reglas de gobierno y que se refieren a la asunción y ejercicio directo y con carácter indelegable por el propio Consejo de las responsabilidades que comporta la función general de supervisión en que se concentra su actividad.

PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE CODIGOS INTERNACIONALES CORPORATIVOS DE ESTADOS UNIDOS, REINO UNIDO Y ESPAÑA

Veamos las diferencias más importantes comparativamente, entre España, EEUU y el Reino Unido, entre Códigos Internacionales Corporativos:

Códigos	Estados Unidos	Reino Unido	España
Funciones del director general y presidente del consejo	Separación de funciones. En su caso elegir un director independiente	Evita que una misma persona ocupe ambos puestos	Separación de funciones
Composición del consejo de administración	En su mayoría consejeros independientes	Consejeros ejecutivos e independientes. Que ninguno tenga mayoría	Máximo de 25 personas
Se reconoce a los consejeros patrimoniales	No se prevé esta categoría	No se prevé esta categoría	Prevé esta categoría de consejeros significativos
Función de consejeros independientes	Recomienda la creación de un comité de nominaciones	Sugiere la creación de un comité de recomendaciones	Recomienda un mecanismo que elija a los miembros del consejo
Comité de auditoria	Obligación prevista por el NYSE y SEC. Exclusivamente con consejeros independientes	Recomienda la creación de un comité de auditoria con mayoría de consejeros independientes	Recomienda la creación de un comité de auditoria con mayoría de consejeros independientes
Comité de remuneraciones	Integrado en su totalidad por consejeros no ejecutivos, presidido por uno de ellos	Integrado en su totalidad por consejeros no ejecutivos, presidido por uno de ellos	Mayoría por consejeros no ejecutivos, presidido por uno de ellos
Honorarios de cada uno de los miembros del consejo	Obligación de publicarlo en el informe anual, cantidad y estructura	Obligación de publicarlo en el informe anual, cantidad y estructura	Obligación de publicarlo en el informe anual, cantidad y estructura
Obligación del consejo de reunirse periódicamente	Establece que se reúnan periódicamente	Establece que se reúnan periódicamente	Establece que se reúnan periódicamente
Relaciones con los inversores	Establece canales de comunicación constantes	Establece la conveniencia de crear un área que atienda a los inversores	Recomienda la creación de oficina de información del accionista
Establecer el principio de que cada acción le corresponda un voto	Se debe respetar el principio de una acción un voto	Se debe respetar el principio de una acción un voto	Se debe respetar el principio de una acción un voto
Composición de los paquetes de remuneraciones	Una parte en efectivo y una opción de compra de acciones	Una parte en efectivo y una opción de compra de acciones	Recomienda que el total de las retribuciones sea determinado por el mercado y resultados
Minorías y asamblea de accionistas	Las minorías pueden convocar la asamblea de accionistas	Las minorías pueden convocar la asamblea de accionistas	Las minorías pueden convocar la asamblea de accionistas
Sistema de control interno	Se recomienda que el consejo emita informes sobre la efectividad de los sistemas de control	Se recomienda que el consejo emita informes sobre la efectividad de los sistemas de control	Se recomienda que el consejo emita informes sobre la efectividad de los sistemas de control
Audidores externos de la compañía	Recomienda la rotación de los asesores externos	Recomienda la rotación de los asesores externos	Recomienda la rotación de los asesores externos

Fuente: Elaboración propia.

DIFERENCIAS DE NORMATIVA CONTABLE ENTRE ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA

Las empresas españolas que cotizan en la Bolsa de Nueva York están obligadas a remitir el balance y cuenta de resultados conforme a la normativa contable que rige en Estados Unidos. Esto provoca diferencias importantes en el

resultado final de la misma empresa. Según la documentación sea remitida a la CNMV o a la SEC. Veamos:

Resultados de 2001, en millones de euros		
Empresa	Contabilidad según ESPAÑA	Contabilidad según EEUU
TELEFONICA	2.106,8	-7.182,3
BSCH	4.486,3	2.176,7
BBVA	2.363,3	680,1
ENDESA	1.479,0	1.034,0
REPSOL	1.251,0	980,0

Fuente: las empresas

En el caso de los resultados del año 2001, las empresas españolas que cotizan en la Bolsa de Nueva York, dan un beneficio más bajo según la contabilidad americana respecto de la española.

Los dos criterios contables son válidos, si bien los mercados atienden al criterio local, ya que es en función del que se mueven los gestores y es el que vale de referencia para la determinación del dividendo.

Si se atiende a la contabilidad americana el BBVA habría repartido más dividendo de lo que realmente ganó. Esto pone en evidencia lo que realmente tiene valor: el criterio local, no en vano es el que determina los criterios de gestión.

También resalta TELEFÓNICA, perdió 7.182,3 millones de euros según la contabilidad americana frente a un beneficio de 2.106,8 millones declarados en España. Esta diferencia tan enorme está en cómo se computa el pinchazo de las participaciones en las empresas de Internet. Así la contabilidad americana exige que el derrumbe del valor de ENDEMOL, de TERRA-LYCOS y de otras empresas lo

carguen contra resultados. Los criterios españoles y europeos, en general, que el sobrepago pagado por esas empresas, como fondo de comercio, se provisione en 20 años.

Vemos que las normas de contabilidad son una convicción que permite que determinados gastos se imputen de una manera u otra. Los expertos contables se llevarían horas debatiendo que sistema es el mejor, pero en lo que sí serían unánimes es en señalar que no tiene mucho sentido comparar a la misma entidad con un sistema u otro.

Las enormes diferencias contables que se dan entre los resultados presentados en la CNMV y en la SEC por las empresas españolas que cotizan en Estados Unidos, dejan patente la necesidad de homogeneizar los sistemas contables de Europa y de Norteamérica.

La SEC exige a todas las empresas extranjeras que cotizan en las bolsas americanas que adecuen sus cuentas a sus propias normas con el fin de homogeneizar con las empresas de allí.

El proceso de homogeneización provoca, en algunos casos, que lo que en España se consideran gastos en Estados Unidos se consideran activos, o viceversa, o lo que en España se consideran ingresos, allí se consideran pasivos. En realidad, lo que en España pasa por la cuenta de pérdidas y ganancias en Estados Unidos lo hace por el balance, o al revés.

La uniformidad sobre ingresos y gastos corrientes se miden de manera similar desde hace muchos años. Las diferencias se encuentran más bien en el valor dado a partidas de activo y del pasivo cuya imputación en la cuenta de resultados influye a veces de manera significativa.

Esto muestra la necesidad de que Europa y Estados Unidos cuenten con normas contables lo más similares posibles para de ese modo facilitar al máximo la comparación entre empresas de ambos continentes y mejorar la claridad de la información a la que tienen acceso todos los inversores.

Hay que señalar que no sólo hay diferencia de normativa contable entre Europa y Estados Unidos, sino también entre países miembros de la UE. De hecho una empresa española que quiera cotizar en Alemania también tiene que adaptar sus cuentas a las normas germanas.

Para avanzar en la homogeneización de las empresas europeas, el Parlamento y el Consejo de Europa aprobaron el 7 de junio de 2002 un reglamento por el cual los grupos de sociedades que coticen en bolsa tendrán que elaborar sus cuentas consolidadas con criterios internacionales, aplicando las normas del IASB, que previamente deben ser analizadas y aprobadas por la UE para no contravenir ninguna directiva europea. Esto será aplicable a partir del 1 de enero de 2005, lo que va a facilitar la comparación entre los grandes grupos y mejorar la calidad de la información que llegue a los inversores.

Algunos de los cambios que se apuntan en la normativa contable de la UE, son:

- Holding de empresas. Las inversiones están valoradas al menor de entre el coste histórico o el valor neto contable, mientras que los criterios internacionales obligan a valorarlas a valor teórico contable.
- Diferencias de cambio. Las diferencias negativas se llevan a resultados en el momento que se producen, pero las positivas se diferieren hasta que se realiza la operación, mientras que los principios internacionales

obligan a llevar ambas a resultados en el momento en que se generen estas diferencias de cambio.

- Fondo de comercio. Se está estudiando si es conveniente mantener como hasta ahora la amortización del fondo de comercio o no amortizarlo como se hace en Estados Unidos. Es de esperar que no se obligue a amortizar todo el fondo en un sólo ejercicio.
- Beneficio. Se va a exigir el desglose del beneficio por acción y el beneficio por cada sector en el que opera el grupo de empresas. De esta manera, se consigue que la información sea más clara.

PRINCIPALES DIFERENCIAS CONTABLES ENTRE ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS

Para mejor comprensión vamos a exponer un sencillo ejemplo que afecta a España y Estados Unidos.

Una empresa ha pagado 100 por una patente. En España la valoración se hará por el precio de adquisición y se irá amortizando a lo largo de los años de vida útil asignados, dando un valor contable cada año hasta el final del período que sería cero, y todo ello con independencia si todavía se pudiera utilizar o no, procediendo a corregir su valor contable, si su valor de mercado fuese inferior. En Estados Unidos no se habría tenido que amortizar nada mientras que la patente estuviese vigente, si la patente dejase de ser válida o perdiese valor pasaría en un sólo año por la cuenta de pérdidas y ganancias.

Las principales diferencias contables entre España y Estados Unidos, que pueden ser extensibles a la UE, son:

ESPAÑA	ESTADOS UNIDOS
Permite contabilizar la revalorización de los activos fijos	No permite contabilizar la revalorización de activos fijos
El Fondo de comercio se amortiza en 20 años como máximo	No permite la amortización del Fondo de comercio. Se mantiene en balance como un activo fijo intangible
Las stock options que reparte entre los directivos son contabilizadas como gastos en la cuenta de pérdidas y ganancias	La mayoría de las stock options que se pagan a los directivos no se contabilizan como gastos
Las acciones propias se mantienen como un activo	Las acciones propias se reducen del patrimonio de la empresa
Se permite pagar las prejubilaciones con cargo a reservas	Estos pagos son gastos que deben restar de los beneficios del ejercicio
Si se cumplen determinadas circunstancias, se pueden activar los gastos en I+D	No es posible activar los gastos de I+D
Las auditorías pueden dar salvedades por incertidumbres en el informe de auditoría	El informe no puede tener salvedades para poder cotizar en bolsa
No se exige que las empresas americanas que quieran cotizar en las bolsas europeas adecuen su contabilidad a las normas europeas	Las empresas europeas que quieran cotizar en Estados Unidos deben modificar sus cuentas para armonizar sus resultados con sus propias normas
Las patentes se van amortizando al precio de adquisición	La patente no se amortiza mientras siga estando vigente
Se da mucho más importancia al fondo de la ley que a la forma	Se da mucho más importancia a la forma que al fondo
Principios contables concisos. Una norma puede estar desarrollada, por ejemplo en cuatro páginas	Principios contables muy detallados. Una norma contable puede estar desarrollada, por ejemplo en setecientas páginas

Fuente: Elaboración propia

Los principios contables norteamericanos van más al detalle, buscan la forma más que el fondo y se sigue el principio de que si no está prohibido algo es que está permitido. Cada norma está desarrollada muy ampliamente, ya que deben estar legislados todos los casos posibles. Un ejemplo clarificador: la norma para la contabilización por las empresas de instrumentos derivados tiene más de 800 páginas. En Europa se busca más el fondo que la forma y los principios son menos detallados y más generales.

La unificación contable en Europa y Estados Unidos parece algo imposible, al menos de momento. Los sistemas contables europeos y norteamericanos son muy diferentes en la propia concepción.

9.4. ORIGEN DE LA CONTABILIDAD CREATIVA Y PERSPECTIVAS QUE SE INICIAN HACIA UN CÓDIGO DE BUEN GOBIERNO

Los últimos escándalos en Estados Unidos, Francia y España, han provocado una pérdida de confianza, pilar fundamental de la economía de mercado, raíz en la incertidumbre respecto a la calidad de la información disponible, tanto sobre los estados contables de las sociedades cotizadas como de la existencia y efectividad de sus mecanismos de control.

Las famosas “stock options”, sistema de retribuciones que se inició en los años ochenta, ha servido para que algunos directivos amasasen fortunas que jamás hubiesen soñado, y para que otros falseasen las cuentas anuales, organizando burbujas financieras, mientras que los empleados o accionistas se arruinaban, al no responder el pago con acciones a criterios objetivos sino a especulativos.

No obstante, diremos que las “stock options” también conllevan riesgos, así tenemos como el BBVA ha cancelado, recientemente, un plan de “stock options” puesto en marcha en julio de 2000 para remunerar a la alta dirección, al haber descendido la cotización por debajo del precio inicial fijado en el programa.

El plan estipulaba que los directivos beneficiarios recibirían la diferencia entre el valor inicial del programa, establecido en los 15 euros a los que se negociaba el título, más una revalorización del 10%, y la cotización al vencimiento del mismo, el 30 de diciembre de 2002.

Al haber cerrado la cotización a 9,12 euros, por debajo del precio inicial estipulado, no existe por parte de los beneficiarios del programa derecho a percibir cantidad alguna como consecuencia del mismo.

Para facilitar la adhesión a este plan de retribución variable, que requería una inversión previa en acciones del BBVA, el banco ofreció a los directivos préstamos en condiciones favorables que, al quedar en desuso el plan, también serán cancelados.

Para poder ejercitar su derecho, los directivos debían mantener en su poder un determinado número de acciones durante el tiempo de duración del plan, por lo que se supone que han perdido dinero. Son los riesgos de ligar la remuneración a la evolución de la acción.

Cuando los administradores de una sociedad cifran exclusivamente su éxito en la evolución alcista de las cotizaciones, porque aparentemente una cotización alta es una consecuencia lógica de una buena gestión y de rentabilidad, y cuando incluso su propia remuneración depende de los cambios en la cotización, surge la tentación de buscar a toda costa una cotización favorable con independencia de la verdadera situación económica de la empresa. El alineamiento de intereses ha sustentado mantener una cotización irreal, lo que ha llevado a la ocultación de operaciones financieras significativas, lo que se conoce por contabilidad creativa, lo que significa desviarse de una voluntad de cumplimiento de las normas de buen gobierno.

La intervención de los tribunales se produce cuando los mecanismos de control corporativo y administrativos han fallado, cuando el mal está hecho. El mal

afecta a la empresa defraudadora, a sus administradores y accionistas, pero también al contexto financiero y económico de los mercados.

El Grupo de Alto Nivel de Expertos en Derecho de Sociedades, presidido por el académico holandés Jaap Winter, recomienda, en lo que se conoce como Informe Winter, reglamentar los sueldos de los directivos y consejeros, su publicación detallada y la aprobación por la junta de accionistas, el establecimiento de los límites de la responsabilidad de los directivos en la preparación de la información financiera y, clarificar el papel de los consejeros independientes.

La propuesta del Informe Winter sobre los consejeros independientes, no ejecutivos, se manifiesta en tres ámbitos claves para la confianza del inversor: Los comités de auditoría, de remuneración y de nombramiento de altos cargos. Así, las nominaciones, las remuneraciones y la supervisión de las auditorías deben ser puestas bajo la responsabilidad de consejeros no ejecutivos, en su mayoría independientes; y las remuneraciones a controlar, incluiría también las “stock options” y otros sistemas de incentivos, sobre los que los accionistas podrían pronunciarse.

Lo importante es asegurar al mercado que la información de las sociedades es correcta, y que las normas existentes se aplican con rigor.

Al respecto, las conclusiones de la Comisión de Expertos sobre Contabilidad, constituida en marzo de 2001 para elaborar un informe sobre la situación de la contabilidad en España, que recientemente, el 9 de septiembre de 2002, presentó el ministro de economía, Rodrigo Rato, serán incorporadas próximamente a la legislación española. El objetivo, adaptarse a las normas internacionales, ya que la

presidencia española de la UE logró el compromiso de armonización contable para el 2005, para un mejor funcionamiento de los mercados.

Para ello, deberán modificarse el Código de Comercio, la Ley de Sociedades Anónimas y el Plan General de Contabilidad de 1990.

Las conclusiones de la Comisión de Expertos son:

- Adaptación de las normas contables españolas a las NIC.
- Las cuentas consolidadas de los grupos sin cotización en mercados regulados, deben cumplir también las NIC.
- Recomendación de la incorporación del Valor razonable para determinados instrumentos financieros, con carácter obligatorio y aplicable en las cuentas individuales y consolidadas.
- Modificación de la normativa contable, dotándola de la flexibilidad necesaria.
- Modificación del Código de Comercio, Ley de Sociedades Anónimas, además de las definiciones de los principios básicos de la información contable.
- A través de Real Decreto, desarrollo reglamentario básico, con modificaciones en el PGC.
- Órdenes ministeriales para adaptar particularidades sectoriales y las exigencias de la UE e Internacionales.
- Simplificación de las obligaciones contables actuales de las pymes. Establecimiento de un modelo simplificado de llevar los libros de contabilidad y otro para las cuentas anuales.

Hay valores que se daban por entendido, como es la lealtad de los administradores a los intereses de la empresa, la protección de los accionistas, el cumplimiento de las normas legales, etc.

A las sociedades cotizadas no se les puede exigir un determinado código de conducta que por esencia es voluntario, pero si se les puede exigir que asuman la responsabilidad por todos los datos que se comunican al mercado.

La propuesta por el Grupo de Expertos de Derecho de Sociedades de la Comisión Europea, es precisamente ésta: acrecentar la información que las sociedades hacen pública, y atribuir consecuencias jurídicas a la publicación de informaciones incorrectas relativas al buen gobierno societario.

En España el 19 de julio de 2002, se aprobó la creación de una Comisión Especial de Transparencia y Seguridad, cuyo objetivo es un nuevo marco legal que evite fisuras en relación con la confianza de los inversores con las sociedades que cotizan, por lo que da prioridad a los tres principales vértices del buen gobierno corporativo: la estructura de los consejos de administración, las relaciones de la empresa con los auditores externos y la defensa de los socios minoritarios.

Es correcto regular cosas que hasta hora eran voluntarias, porque los códigos de buen gobierno han dado hasta ahora no buenos resultados, pero que no se vaya a caer en una hiperregulación, que es el defecto de todos los reguladores.

No se trata de que los códigos de buen gobierno se conviertan en derecho, sino que se coordine adecuadamente con las disposiciones legales y sirvan para cumplir la ley de manera más efectiva.

Ha de existir eficacia de los controles implantados en las propias empresas para asegurarse la asunción de riesgos y que no se haga a costa de transgredir la ley.

También debe extenderse a la auditoría y a los Organismos reguladores, porque todo concierne al mantenimiento de mercados fiables y transparentes.

La seguridad de los mercados está en respetar los códigos de buen gobierno, en los aspectos siguientes:

- Asegurar la objetividad e independencia de la auditoría.
- Incorporar a los órganos de la administración consejeros realmente independientes.
- Devolver a los accionistas su estado de propietario de la empresa.

También es preciso que los Organismos reguladores adquieran la autoridad suficiente, moral y jurídica, para que la posibilidad de su intervención sea por sí disuasoria.

En Estados Unidos, se plantea que es preciso actuar para recuperar la ética del capitalismo y devolver a la población su confianza en el sistema de libre mercado. Para ello, se anuncia la creación de una fuerza especial, dedicada exclusivamente a investigar los fraudes y delitos financieros. El Senado aprobó nuevas leyes penales para castigar a los directivos que engañen a los inversores o pongan en peligro las pensiones de sus empleados, fijando un tiempo de prisión para los altos cargos que por desidia o de forma deliberada permitan que sus empresas publiquen resultados falsos. Con esta penalidad de cárcel pone en claro que con dimitir del cargo no es suficiente.

Este drástico cambio en Estados Unidos, país acostumbrado a vivir de la autorregulación, el buen gobierno corporativo, debe exigirse en la pauta legal de actuación, inexcusablemente, para desarrollar el capitalismo popular como esencia de una verdadera economía de mercado.

La economía de mercado está asociada a más libertad siempre que se desarrolle en un sistema democrático y de libertades. De darse cambios en la economía de mercado han de ser poco a poco, pero el método es la democracia que respete siempre la libertad.

9.5. ECONOMÍA DE MERCADO

Este tema es muy amplio, para centrarlo y comprender lo que es la economía de mercado vamos a seguir el pensamiento de Karl R. Popper, principalmente.

Karl R. Popper nació en Viena, el 28 de julio de 1902. Fue el más grande pensador de la libertad del siglo XX en Europa desde los tiempos de Adam Smith.

A este hombre puede calificársele de bondadoso y sencillo, y de una delicada humanidad, pero fue siempre intransigente en materia de libertad.

En 1934 publicó “Lógica de la investigación científica”. Esta obra le consagró como un positivista lógico, refutando el conocimiento inductivo por el rigor científico, hipótesis científica válida mediante la acumulación de observaciones científicas que la confirman, impugnables mientras resistan la prueba de la falsedad, mientras que no puedan ser objetivamente falseadas o refutadas.

En esta obra sostuvo que el avance del saber depende del método crítico de ensayar y erradicar los errores de la experiencia, y lo que constituirá el soporte de su epistemología.

Popper tenía ascendencia hebrea y su pertenencia a la heterodoxia del liberalismo, le hizo incapaz de conectar con la onda totalitaria que emitía su tiempo,

lo que hizo que en 1937 abandonase Austria y se fuese a Nueva Zelanda y estuvo como profesor en Canterbury University College de Christchurch.

En 1945 publicó “La sociedad abierta y sus enemigos”, en la que hace un alegato contra la tradición filosófica historicista. Comienza con Platón, se renueva con Comte, pasa por Hegel y alcanza a Marx, viendo en esta corriente a todos los autoritarismos, un inconsciente pánico a la responsabilidad que la libertad impone al individuo, al poner la razón al servicio del irracionalismo: al retorno a la cultura cerrada de la tribu, a la irresponsabilidad colectiva y al despotismo político.

Casi simultáneamente, publica “La miseria del historicismo”, dos escritos más o menos complementarios, donde decide por fin poner en evidencia la miseria del historicismo, mostrando claramente como el historicismo había inspirado tanto al marxismo como al fascismo.

Con la experiencia de vivir las dos guerras mundiales, manifiesta que la Miseria y la Sociedad abierta, fueron su contribución a la guerra. Yo pensaba, dice, que la libertad habría de convertirse de nuevo en un problema central, especialmente bajo la renovada influencia del marxismo y la idea de planificación (o dirigismo) a nivel mundial; y así estos libros iban a significar una defensa de la libertad contra las ideas totalitarias y autoritarias, y una advertencia contra los peligros de las supersticiones historicistas⁽⁸⁾.

Popper trasvasó su metodología crítica al campo de la política, en ella se enfrenta a Platón, Hegel y Marx al sostener que el progreso social descansa en un modelo abierto de sociedad que, dentro del más escrupuloso respeto a la libertad personal, aspira articular soluciones conjeturales y provisionales a los defectos

existentes, nunca edificar una verdad única y definitiva sobre los problemas prácticos. Y si la lógica científica reclama la eliminación de las teorías falsas, la política debe actuar mediante el reformismo y la corrección de las decisiones que pudieran agravar aquél.

En 1946 Popper regresó a Europa y se instaló definitivamente en Inglaterra como profesor en la London School of Economics.

Popper se propuso encontrar un criterio de demarcación para discernir entre lo que es ciencia y lo que no lo es, y creyó encontrarlo en el principio de “falsación”. Una afirmación o una teoría pertenecen al ámbito de la ciencia si son susceptibles de ser refutadas o “falsadas”. Lo que es inatacable no es científico. Las teorías científicas son hipótesis y conjeturas cuya verdad siempre es provisional. De lo que se trata es de someterlas a la contrastación. Mientras resisten, pueden ser reputadas, provisionalmente, como verdaderas. La ciencia es la búsqueda sin término de lo que la contrastación va refutando a las teorías e hipótesis falsas, al detectar errores se va acercando a una verdad que existe pero que nunca se alcanzará definitivamente.

La sociedad abierta y liberal es la mejor porque se basa en la aplicación de esas ideas válidas, en la teoría del conocimiento. La sociedad abierta rechaza el dogmatismo y los sistemas cerrados, es decir, se opone a toda forma de totalitarismo. En ella, las ideologías siempre falibles, compiten y se refutan a través del ensayo. Pero esto no entraña la negación de la verdad política y moral. Por el contrario, la sociedad abierta se revela como justa y preferible a la sociedad cerrada o totalitaria. La sociedad abierta no se fundamenta en el relativismo sino en el hecho de que el hombre está siempre amenazado por la posibilidad del error.

En España, se puede decir que, a partir de 1989 con la caída del Muro de Berlín se empezó a aceptar la epistemología de Popper, país que se movía entre la ortodoxia tomista y el verificacionismo positivista, el falsacionismo conectaba con la realidad científica y tomaba partido por la tolerancia y la democracia.

Al objeto de aportar mayor comprensión de lo que representa la economía de mercado, hemos procedido a sistematizar la publicación: “Los desafíos de la economía mundial en el siglo XXI”, BERZOSA [2002, págs. 1-156]⁽⁹⁾, resaltando aquellos aspectos más significativos como: sistema capitalista, mercado, globalización y estado de bienestar; por aportar claridad para entender mejor la economía de mercado, donde operan las entidades bancarias con tendencia mundial.

La complejidad de los problemas en la economía mundial es de tal envergadura, que hay que huir necesariamente de fáciles diagnósticos y sencillas soluciones.

Las relaciones económicas, sociales y políticas forman una totalidad que difiere si esas relaciones cambian. Ahora bien, las relaciones no son eternas en el tiempo ni iguales en el espacio, pero sí tienden a tener un grado de permanencia y no cambian de un día para otro. Lo importante es saber que lo económico es parte de una realidad social, que se encuentra conformada en clases sociales.

Lo local y global conviven, aunque esto último se va imponiendo cada vez más. Lo global coexiste con grandes diferencias económicas, sociales y políticas. La opulencia y la abundancia conviven con la miseria y la pobreza.

Las fuerzas económicas de la economía mundial se componen del elemento humano (demografía), y medios materiales y tecnológicos, y se encuentran dentro de un contexto económico, social y político.

El sistema económico se caracteriza por la propiedad de los medios de producción, y por el tipo de propiedad existente, así como por la relación que se establece entre los propietarios y el nivel tecnológico alcanzado.

El sistema actualmente predominante es el capitalista, que tiene como rasgos básicos la propiedad privada, la existencia de trabajadores asalariados y una gran capacidad de innovación y renovación de los medios de producción y, los bienes de consumo, regulándose las decisiones fundamentales a través del mercado. En efecto, la gran actividad comercial que se desarrolla a escala mundial, va sentando las bases de la aparición de un capitalismo mercantil, que viene acompañado del auge de la burguesía comercial y financiera.

El mercado adquiere un gran protagonismo, se convierte en dominante en las relaciones de producción y distribución. Este predominio del mercado no es el resultado de una evolución natural de la economía, sino que se impone como una decisión tomada desde el capitalismo, que elimina las trabas que impidan su crecimiento y desarrollo.

El progreso, como se conoce hoy, tiene sus raíces en el sistema capitalista, y es necesario su implantación para que el desarrollo económico tenga lugar. Los países que no lo han implantado son los que se quedan rezagados y, su crecimiento económico permanecerá siendo lento o quedará estancado.

El socialismo pretendía ser una alternativa al capitalismo, no sólo con un modelo de economía más igualitaria, sino también, lanzando un reto para conseguir el desarrollo de los países retrasados. La pugna librada entre estos dos sistemas económicos, al final queda saldada a favor del sistema capitalista con el derrumbe del sistema soviético y sus países satélites, mientras, China avanza a pasos agigantados hacia la economía de mercado, aunque mantiene un régimen que se sigue definiendo como comunista. Los reductos que quedan, Cuba y Corea del Norte, son núcleos de resistencia, pero atraviesan fuertes dificultades económicas.

En la actualidad, prácticamente ha desaparecido de la escena internacional la diferencia existente entre sistemas capitalista y socialista. Hoy, la diferencia que existe y que tiene lugar entre países desarrollados y subdesarrollados, es que mientras que en los primeros hay cierta saciedad de abundancia, en los segundos siguen asolados por el hambre, la miseria y la pobreza.

El siglo XXI comienza su andadura con un único sistema, el capitalista, que gobierna sobre la faz de todo el planeta.

Lo que ha caracterizado al capitalismo de posguerra, fue la creación de organismos internacionales para regular el sistema monetario y el comercio mundial (FMI, BM, GATT, OMC, ...). El sistema capitalista de posguerra ha necesitado de estas instituciones internacionales que se han ido adaptando a los nuevos acontecimientos. El capitalismo está sufriendo una transformación todavía en marcha, en la que el papel dirigente lo desempeñan los poderosos y grandes intereses económicos y financieros.

El crecimiento se sustenta en una incesante acumulación de capital y, viene impulsado por dos factores principales: la competencia entre empresas y el conflicto entre capital y trabajo (conflictividad laboral).

El capitalismo se basa primordialmente en el aumento de la producción de mercancías, para lo cual necesita de la ampliación del mercado interior y exterior, que será básico para la expansión del capital. La ampliación del mercado favorece el incremento de la producción mediante inversiones y nuevas tecnologías, la división del trabajo y mejora la productividad, se reducen los costes y aumentan los beneficios, y en caso de descender los precios se gana cuota de mercado. La competencia entre las empresas y la conflictividad laboral han sido los motores del crecimiento.

La globalización, según Sampedro: “es el nombre que se da a la más moderna, avanzada y amplia forma del mercado mundial. El sistema en el que se ha liberalizado al máximo la circulación de flujos financieros y monetarios; con ciertas limitaciones y controles, también los movimientos de mercancías, y más restringidamente aún, los desplazamientos de trabajadores”⁽¹⁰⁾.

La globalización es una nueva fase en el desarrollo del capitalismo, es sobre todo la del mundo de las finanzas, el mundo del dinero. El rasgo es el auge de las finanzas internacionales. El dinero se puede invertir en cualquier momento en los mercados asiáticos, europeos o americanos, con componente especulativo o invertir en capital productivo. Pretende eliminar las barreras que entorpezcan la circulación de mercancías y capitales, no admitiendo la libre circulación de mano de obra. El capitalismo global supone la intensificación del comercio, destacándose la

hegemonía del capital financiero que concreta el poder vinculado a la expansión de las empresas transnacionales.

La economía se globaliza a favor del mercado de mercancías y capitales, pero no de la fuerza de trabajo. La globalización es fundamentalmente económica y de las tecnologías de la información y comunicación, pero no se globalizan ni los niveles de desarrollo ni los derechos humanos.

Las ventajas de la globalización se basan en el mercado libre de competencia, aunque se dan situaciones donde se producen transacciones económicas de predominio de unos sobre otros. Las desventajas se basan en el auge de las finanzas (cuyos defensores ven una mejor asignación del capital en la economía mundial), que han provocado crisis financieras y monetarias; por tanto, gran inestabilidad por crisis bursátiles y de tipos de cambio. En cuanto a las desventajas, se podría añadir al autor que se está tratando, que ello es consecuencia de los ajustes en la economía mundial, por tanto, es un hecho pasajero en el tiempo más o menos largo.

El mercado se caracteriza, por tanto, por la libertad del dinero y del poder. A la globalización mercantil habría que poner otra globalización, la humanitaria. En cuanto a la globalización humanitaria, se podría añadir al autor que se está considerando, que irá llegando necesariamente por la implantación paulatina del estado del bienestar donde no exista todavía, presionado por las fuerzas políticas y sociales.

El estado de bienestar está basado en la necesidad de intervención del estado en la economía, para corregir fallos del mercado, contrarresta cuestiones del

capitalismo y combina la eficacia económica y la consecución de un grado de cohesión social.

El estado de bienestar es un conjunto de políticas que implantan unos seguros sociales con carácter universal que cubran eventualidades, y se asienta en tres pilares: la salud, la educación y las pensiones. O sea, que cubra: enfermedad, invalidez, accidente, paro, educación obligatoria y gratuita, jubilación, viudedad, orfandad, etc.

El Conde de Saint-Simon⁽¹¹⁾ propone una alternativa: La socialización de la riqueza. No en el sentido de acabar con los ricos, sino en el procurar hacer ricos a todos, o al menos al mayor número. Lo que proponía Saint-Simon no era, por tanto, acabar con el capitalismo, que consideraba bueno, sino socializarlo, es decir, llevarlo hasta sus últimas consecuencias, para extenderlo también a los pobres y, que pudieran éstos participar de la cantidad creciente de riqueza que las modernas industrias y el tráfico mercantil iban generando, convirtiéndose a su vez ellos mismos en un factor decisivo de incremento en la producción de riqueza y consumo.

Se tardó más de un siglo para que el liberalismo hiciera caso a las demandas de Saint-Simon, y eso sólo ocurrió tras numerosas revoluciones sociales y cruentas guerras, que dejaron tras de sí profundísimas heridas en las sociedades europeas. El resultado de esta aceptación fue el Estado de bienestar, surgido en Europa tras la última guerra mundial. Y es necesario reconocer que la combinación de una organización del trabajo hecha desde el Estado con el poder de la tecnología, con vistas a obtener una producción y consumo masivos, ha dado espléndidos resultados. El grado de opulencia generalizada de la que gozan nuestras sociedades, era algo

apenas imaginable hace tan sólo unas pocas décadas. Resulta innegable, pues, que la llamada cuestión social, el problema del pauperismo ha desaparecido, en nuestras sociedades, como fenómeno de masas. En el Estado de bienestar se encuentra la realización de lo que para Saint-Simon no pasaba de ser un sueño, que ha demostrado ser el menos utópico de todos los socialismos.

No han dejado de observarse objeciones graves, a la repuesta que el moderno Estado de bienestar ha dado a la cuestión de la pobreza, y que son fundamentalmente de dos tipos. En primer lugar, la erradicación de la pobreza no es total, quedan bolsas de población marginada dentro de la opulencia generalizada de la sociedad. Pero lo más grave, con todo, es la percepción fundada de que tales poblaciones marginales constituyen algo estructural e inherente a la sociedad opulenta, y no meros sectores que, más tarde o más temprano, serán asimilados a las pautas y modos que este modelo social plantea. E incluso, dando un paso más allá, el bienestar general propio de la sociedad opulenta no puede dejar de percibir como una carga de ciertos momentos existenciales del hombre: la natalidad y la vejez. Ambas dimensiones de la vida no encuentran encaje en un modelo social basado en la capacidad de producción y en el placer obtenido por el consumo, por lo que no resulta inverosímil que el rechazo, más o menos explícito, a ambos aspectos de la vida tengan aquí una de sus raíces más profundas. Otro aspecto crítico que no han dejado de señalar los tratadistas sociales, se halla en la extensión de la pobreza de las naciones. Análogamente a como en el siglo XIX las sociedades se hallaban constituidas por una minoría de ricos frente a una mayoría de pobres, algo parecido parece ocurrir hoy día en el ámbito de la sociedad internacional. Existen una minoría de países ricos frente a un número significativo de países realmente pobres. La razón

de la pobreza existente en muchos de estos países se halla en ellos mismos. Razones de muy diverso tipo, culturales, históricas, geográficas o políticas explican perfectamente por qué algunos países son pobres. Hacer esta constatación no significa desconocer el predominio que los países occidentales ejercen sobre el comercio mundial, con políticas arancelarias y proteccionistas.

Estas observaciones críticas no tocan el corazón del problema que las modernas sociedades opulentas plantean. Porque no se trata de encontrar los defectos existentes en estas sociedades, sino de darse cuenta de que dicha sociedad es ella misma el defecto. Con respecto a estas sociedades, cabe decir que el rico no puede corromperse por la sencilla razón de que ya se ha corrompido, pues por eso es rico. La riqueza todo lo corrompe; la búsqueda del incremento indefinido de la riqueza se halla en el afán de vivir para satisfacer los apetitos y el placer corporal, y no para vivir bien que es el vivir según virtud; el deseo de posesión y satisfacción es de suyo ilimitado. La sociedad opulenta, la riqueza, pone de manifiesto la deshumanización radical a la que conduce una concepción consumista y hedonista de la vida.

BERZOSA, BUSTELO Y DE LA IGLESIA [2001, págs. 130-131]⁽¹²⁾, manifiestan que las tendencias actuales vuelven a correr a favor de los vientos liberales, con los que no parece estén muy de acuerdo, al contrario que Popper, con nuevas teorías dicen, pero que se basan en supuestos antiguos. Donde el mercado libre parece ser el mecanismo más eficaz para asignar los recursos, poniendo en evidencia una reticencia fundamental ante la intervención del Estado en la economía. En los años ochenta se asiste a un gran resurgimiento del liberalismo, habiendo contribuido de forma decisiva el hundimiento de los regímenes

comunistas, lo que parece consagrar la victoria del sistema de mercado. No obstante, advierten, a pesar de los elogios que se hacen en los últimos tiempos a la libre economía de mercado, que el mundo sufre desempleo masivo, aumento de la pobreza y atentados contra el medio ambiente, frente a lo cual las corrientes modernas de la ciencia económica no tienen nada que decir.

La primacía de la política monetaria sobre la fiscal, el ataque al Estado del bienestar, en sus diferentes modelos, dependiendo de un mayor o menor intervencionismo en las políticas sociales y de empleo, así como la necesidad de desregular los mercados, principalmente el laboral, constituyen los objetivos prioritarios de las políticas económicas actuales. Se pretende dismantelar todo lo que ha sido el intervencionismo de posguerra; estamos ante una nueva fase en la acumulación de capital. El papel desempeñado por el Estado en la economía y que sigue desempeñando, se ha convertido en un estorbo para la expansión del capital a escala mundial. De manera que si en un período determinado ha desempeñado un papel relevante, que favoreció el crecimiento económico, en los tiempos actuales se ha convertido en un impedimento para los intereses del capital. De ahí que los principales núcleos de poder económico, traten de limitar y recortar su dimensión y sus funciones sociales. Además argumentan que la fuerte competencia internacional hace imposible la permanencia del Estado del bienestar, resultando un impedimento para competir.

Para terminar este apartado, tenemos que manifestar que sólo existe ciencia cuando el conocimiento desarrollado se hace público para ser sometido al análisis y a la crítica. Así el desarrollo del conocimiento científico tiene lugar por etapas, sin el

beneficio de una verdad científica fija y permanente, en función del sentido y dirección que tome el progreso científico.

En la ciencia no hay dogmas ni verdades inmutables, sino hechos y teorías, y las teorías hay que demostrarlas con hechos, y el principio determinante para la búsqueda de la verdad es la libertad.

LA CRISIS BURSÁTIL Y LAS MEDIDAS TOMADAS EN ESTADOS UNIDOS

La empresa es el núcleo básico y esencial de la economía de mercado, por ello la máxima transparencia dará la máxima eficacia.

La crisis bursátil hasta la fecha no ha encontrado una vacuna contra los escándalos contables, y por ese camino el capitalismo se convierte en el peor enemigo del capitalismo, lo que va a requerir medidas de ajustes sobre las desviaciones surgidas.

La SEC exigió en junio de 2002, para devolver la confianza a los mercados, la obligación a las grandes compañías de verificar y certificar su contabilidad a partir del 14 de agosto de 2002.

Las medidas puestas en marcha por la SEC han obligado a los ejecutivos de las grandes empresas a jurar la veracidad de sus cuentas, o sea un certificado bajo juramento que sus cuentas son correctas. Y esto se ha motivado porque los mercados desconfían de los contables, auditores y abogados que rodean a las empresas, por haberse dado en el año 2002, tres de las mayores quiebras registradas en Estados Unidos desde 1980: Enron (02.12.2001), WorldCom (21.7.2002) y Global Crossing

(28.1.2002). Entre ellas, la WorldCom constituye hasta ahora la más importante bancarrota de la historia empresarial.

Los escándalos de Enron y WorldCom son los más sobresalientes y revelan conductas peligrosas para el conjunto de la sociedad que probablemente estén más extendidas de lo que parece.

Todo comenzó con el escándalo de Enron, empresa del sector eléctrico, había realizado operaciones fraudulentas en su contabilidad, ocultando pérdidas en empresas filiales. Aunque anteriormente se habían dado algunos casos aislados de la denominada contabilidad creativa. La bancarrota de Enron dejó al descubierto una auténtica trama de cuestiones: cuentas falsas año tras año, maraña empresarial incontrolada, auditoria bajo sospecha, y todo ello para maquillar unas cuentas ruinosas y aparecer ante el público, los inversores, bajo la falsa apariencia de emporio empresarial saneado y con grandes beneficios.

El caso Enron puso en marcha la maquinaria del FBI y de la SEC, lo que ha supuesto la desaparición de la firma de auditoria hasta entonces con prestigio Arthur Andersen. La investigación policial sólo ha podido, hasta el momento, establecer de la trama sólo la responsabilidad de la auditoria.

WorldCom, empresa del sector de telecomunicaciones, segundo operador telefónico internacional y uno de los principales del mundo en servicios de internet, se declaró en quiebra el 21 de julio de 2002, cuya quiebra ha eclipsado a la de Enron al convertirse en la mayor de la historia, acogiéndose a la protección del Capítulo 11 de la Ley de Quiebras, que permite a las compañías estadounidenses con graves dificultades financieras estructurarse bajo un plan financiero al amparo de sus acreedores, ratificado por un tribunal.

Las irregularidades contables de WorldCom por ocultación de pérdidas, inventando ingresos para que sus pérdidas se convirtieran en beneficios, se evalúan inicialmente en 3.850 millones de dólares, y, posteriormente, se incrementaron en 3.300 millones, totalizando 7.150 millones de dólares, que afectan a los beneficios de los ejercicios 1999/2002. Pero la cifra total de irregularidades contables no es definitiva, pues el balance recoge una partida de 50.600 millones de activos intangibles que probablemente tendrán que sanear parte de ellos, y esto se conocerá cuando la nueva firma de auditoría KPMG termine el examen de las cuentas.

WorldCom al no reflejar en la cuenta de resultados partidas de gastos y contabilizarlas en el balance como inversión, podía de esta forma lucir más beneficios y enviar un mensaje a los mercados financieros de ser una empresa rentable cuyas acciones tenían propensión al alza.

La oleada investigadora alcanza también a las firmas de auditoría. La firma de auditoría Price Waterhouse Coopers se le ha impuesto por la SEC una multa de 5 millones de dólares, por estimar la SEC que la firma había perdido su independencia por haber realizado simultáneamente trabajos de auditoría y de asesor financiero a algunos clientes. La firma de auditoría Deloitte está siendo investigada para determinar el grado de responsabilidad en las irregularidades cometidas por la operadora de cable Adelphia.

La Ley Sarbanes-Oxley sobre el gobierno de la empresa, aprobada el 30 de julio de 2002, pretende poner coto a las numerosas irregularidades detectadas por algunas de las principales empresas de Estados Unidos. Las nuevas medidas serán aplicadas por la SEC.

Las principales medidas de la Ley Sarbanes-Oxley, son:

- Los directivos, consejeros e inversores institucionales que superen el 10% del capital disponen de dos días para informar a la SEC sobre operaciones de compra venta de acciones.
Antes el plazo era de 40 días.
- Las empresas deberán presentar sus resultados anuales antes de 60 días después del cierre del ejercicio
Antes el plazo era de 90 días.
- Las compañías con más de 75 millones de dólares de capitalización bursátil disponen de 35 días para presentar sus resultados trimestrales.
Afecta a todas las empresas, sean o no estadounidenses.
- La pena máxima para delitos financieros se incrementa a 25 años de cárcel.
- La destrucción o alteración de documentos, así como la estafa a los accionistas será penada con 20 años de cárcel.
- Los consejeros o directores financieros que no certifiquen las cuentas serán multados con hasta 5 millones de dólares y hasta 20 años de prisión.

En los Estados Unidos, el 14 de agosto de 2002, terminó el plazo que impuso la SEC a las empresas que cotizan en bolsa, para que las empresas certifiquen la veracidad de su contabilidad, y así los gestores no podrán argumentar desconocimiento sobre los manejos de sus subordinados y con ello evadir responsabilidades. La empresa que caiga en la tentación de la contabilidad creativa, sus altos ejecutivos podrán ser procesados por perjurio y ser penalizados hasta con 20 años de cárcel, sin perjuicio de multas millonarias.

El objetivo es restaurar la confianza en el mundo de los negocios tras los escándalos ocurridos en empresas importantes. La SEC tenía exigido a más de un millar de empresas estadounidenses que certificaran sus cuentas de 2001 y todas las cuentas futuras con publicaciones trimestrales de resultados. La SEC ha decidido ir más lejos y ha impuesto una norma que obliga hacer esto mismo a las empresas no estadounidenses que cotizan en el mercado neoyorquino. La norma entró en vigor el 29 de agosto de 2002, y afecta a cinco empresas españolas que cotizan en Wall Street: BSCH, BBVA, REPSOL, ENDESA Y TELEFÓNICA.

La Comisión de la UE ha criticado la aplicación de estas normas a las empresas europeas, ya que considera que sólo debería afectar a las compañías estadounidenses.

Los presidentes y los responsables financieros han firmado que conocen las cuentas y que asumen su veracidad, en los documentos remitidos a la SEC. Entre otras empresas, WorldCom, Enron, Adelphia han notificado a la SEC que no están en condiciones de certificar las cuentas hasta que concluyan las investigaciones.

Lo que ha ocurrido en el mercado bursátil ha respondido a la falta de confianza de los inversores en los datos contables. La duda en la veracidad de los datos, es un tema de confianza.

Estados Unidos ha tomado medidas para restablecer la confianza, pero ha llegado el momento de revisar y formular nuevos principios y procedimientos contables que tenga en cuenta las nuevas realidades, que resuelvan el problema de valorar activos intangibles, y además habrá que endurecer las penas para que los administradores desleales propicios a manipular la realidad no caigan en esa tentación.

Garantizar la veracidad es un bien superior porque sin ella no hay seguridad para las transacciones. Todo ello va a suponer más coste en el proceso pero también más garantía. La auditoría fiable, la metodología contable y la calidad del gobierno corporativo tendrán que ser más exigentes para que el sistema funcione y evite la ingeniería financiera, y los estados contables reflejen la imagen fiel, que es lo que se trata con la contabilidad.

Por nuestra parte, proponemos para España que las cuentas anuales, y los avances de información trimestral, de las empresas que cotizan en bolsa, les sean aplicados los mismos criterios que se aplican en Estados Unidos, que venga certificada la documentación por el presidente y el director financiero de la empresa, de conformidad con el consejo de administración.

NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD

La aplicación de las normas internacionales de contabilidad, que será obligatoria a partir de 2005, pretende aumentar la transparencia de la información financiera.

Los cambios afectan así:

Activos tangibles. Según las IAS, se pueden valorar según su coste histórico o su precio de mercado. En España se pueden contabilizar según su coste histórico con su correspondiente amortización.

Existencias. Podrá realizarse según el coste de adquisición o el denominado método de los minoristas, que determina el coste de las existencias deduciendo del

precio de venta un porcentaje del margen bruto. Los cálculos para incluir los costes indirectos en su valoración de existencias se basan en estimaciones.

Gastos financieros. Pueden registrarse en el ejercicio que se generan o capitalizarse.

Deterioro del valor de los activos. Para determinar su deterioro, las IAS no ofrece un criterio único, lo que puede tener impacto en el fondo de comercio.

Gastos de desarrollo. Las condiciones fijadas por el IAS para considerar como activo este concepto, son poco concretas, lo que puede suponer un aumento o recorte del beneficio.

Resultado neto del período. Las partidas extraordinarias pueden desglosarse por separado o incluir su cifra total en los resultados, con separación por conceptos en la memoria.

Operaciones en divisas. Se pueden registrar al tipo de cierre o al medio semanal.

Activos y pasivos financieros. Estas partidas, como la compra de una empresa, puede registrarse a valor razonable de mercado o coste histórico.

Contabilizar la adquisición de una empresa a su coste de adquisición o a su precio de mercado; determinar los costes indirectos que deben imputarse a la valoración de las existencias; o registrar las operaciones en moneda extranjera al tipo de cambio de cierre o al medio semanal, serán algunas de las decisiones que las empresas cotizadas deberán adoptar a partir de 2005, como consecuencia de la aplicación de las normas internacionales de contabilidad, IAS, en inglés o NIC, en español.

Estas normas ofrecen diferentes posibilidades de contabilización en relación con la valoración de las existencias, los activos tangibles e intangibles, resultados netos, las prestaciones a empleados, las subvenciones, las inversiones, el beneficio por acción, los gastos financieros, las transacciones en moneda extranjera y las fusiones, entre otros aspectos. Las IAS obligan a valorar los activos y pasivos financieros con el criterio del valor razonable, fair value. Este concepto equivale al precio de mercado, tiene diferentes fórmulas para su estimación y cálculo.

Las IAS tienen un grave problema: son muy flexibles y permiten muchas opciones de contabilización. Esto puede hacer perder en transparencia y facilidad de comparación de las cuentas anuales, y dar lugar a prácticas de contabilidad creativa.

El ICAC trabaja en la reforma contable y determinará si las nuevas normas se aplican más allá de los grupos cotizados. Y también está presionando al Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, IASB, para reducir su amplitud de opciones y limitar su flexibilidad.

9.6. FUSIÓN BSCH Y BBVA

Este apartado amplía el capítulo 8, preferentemente es una continuación del apartado 8.5.

Cuando hay movimientos de crisis económicas surge la preocupación para los gobiernos y para las empresas. A los primeros no les cuadran las cuentas, y a los segundos, les obliga a adoptar drásticas medidas de ajuste. Para los políticos lo importante es no perder la credibilidad de los electores, para los empresarios, por encima de todo, mantener la confianza de los inversores. De ahí, que unos y otros

hayan empezado a tomar medidas. Los gobiernos rebajar sus previsiones de crecimiento económico, y las empresas han empezado a tomar medidas de ajuste.

La banca ha antepuesto sanear el balance a lucir resultados, medidas de provisiones y saneamientos del balance, y hacer liquidez por venta de partes de sus activos, aspecto este determinante en el negocio financiero.

El BSCH vendió la inmobiliaria Vallehermoso y la Constructora Dragados. El BBVA se desprendió de su inmobiliaria Metrovacesa. Estas sociedades han estado durante décadas en las carteras de estos bancos. Ambos han decidido vender sus inmobiliarias, les venía bien hacer plusvalías para alegrar la cuenta de resultados y realizar algunas provisiones necesarias de sus participaciones, principalmente, en América. No obstante, Banesto sigue manteniendo Urbis.

El presidente del BSCH manifiesta a los accionistas que la cotización bursátil no refleja en absoluto el valor del grupo. Por ello, para dar ejemplo de confianza, la Fundación Marcelino Botín, adquiere 2,76 millones de acciones del BSCH, con una inversión de 17,8 millones de euros, con lo que la Fundación con el número de acciones que poseen supera los 70,4 millones, y su participación se coloca en el 1,48% del capital del banco. Esta operación no es para dar confianza a los inversores, es una operación interesante para la Fundación, cuando hace pocos meses la acción se cotizaba por encima de los 11,5 euros la operación se ha hecho por debajo de los 6,5 euros por acción.

El consejero delegado del BBVA, José Ignacio Goirigolzarri, en la conferencia inaugural de la primera Escuela de Economía de la Empresa, el 26 de agosto de 2002, que se desarrolla en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo de Santander, señaló que el BBVA continuará con un modelo de crecimiento “no

orgánico” de fusiones y adquisiciones que le permita seguir creando valor y ganar cuota de mercado, siempre que este crecimiento convine adecuadamente, los niveles de rentabilidad y riesgo. Apostó por no invertir a medio plazo en Estados Unidos. Reconoció que el ciclo económico y la relación euro-dólar no aconsejan invertir en ese país de forma inmediata.

Señaló que la concentración bancaria en Europa será una realidad, pero no a corto plazo, porque hay diversos factores que demoran la consecución de este proceso. Ante esta previsible concentración bancaria, hay que estar preparado, e instó analizar las distintas alternativas.

Los bancos BSCH y BBVA vienen atendiendo el negocio bancario en lo justo. Se echa en falta un líder claro en el sistema financiero español, como fueron en su día el Santander, el Bilbao Vizcaya, incluso el Bankinter.

En estos últimos meses ni el BSCH ni el BBVA toman una decisión estratégica, salvo vender alguna participación de empresa. La fundamentación para no moverse son múltiples: la crisis de Argentina, Brasil, la situación de las bolsas, los juzgados por fondos ocultos y créditos únicos, situaciones internas, etc. La idea de estos bancos es hacer caja, la estrategia está en la fusión.

Respecto a la situación de las bolsas, diremos que mantienen un sesgo desde hace tres años por una suma de circunstancias encadenadas: primero pinchó la burbuja tecnológica en la primavera de 2000, luego se evidenciaron fallos en el gobierno corporativo, y finalmente el descrédito de los procedimientos contables y los mecanismos de supervisión. A esto se unió el golpe terrorista del 11 de septiembre de 2001, también el conflicto con Irak. Demasiados factores adversos.

Al existir riesgos geopolíticos, la incertidumbre se ha adueñado de los inversores que por cautela esperan y reducen riesgos. Las tentativas de los mercados para marcar una tendencia alcista han fracasado, siempre ha prevalecido el criterio de prudencia, liquidez y bajo riesgo. Así se explica que en todos los mercados de valores la tendencia sea bajista.

La prudencia aconseja estrategias defensivas en la inversión, en tanto se aclaran las incertidumbres. Este es tiempo de alta política y de estrategias diplomáticas y militares. En este trance la economía y los mercados pasan a segundo plano, se quedan sin rumbo ni referencias.

No corren buenos tiempos para el sector financiero internacional, en general, y para el europeo, en particular. El sector bancario ha acelerado su caída en Bolsa en lo que va del año 2003, sumándose a las ya registradas durante el ejercicio 2002. Los sectores bancario y asegurador han incidido en el deterioro de las Bolsas europeas, debido a la situación económica internacional. El año 2002 ha sido un año muy difícil para los bancos alemanes y, las perspectivas para 2003 no son buenas, destacando, en la crisis de la banca alemana, el Deutsche Bank, involucrado en el caso Mannesmann, de la operación Vodafone, por pagos ilegales, pasando la cotización de sus acciones de 78,3 euros por acción el 14 de mayo de 2002, a 36,20 el 25 de febrero de 2003. No obstante, el BCE considera que la banca europea es solvente y estable, a pesar de la fuerte caída de los ingresos en los últimos ejercicios.

A esta mala situación bursátil, agudizada por la incertidumbre económica ante la situación en Irak, se une otra serie de factores, como la desconfianza de los inversores y un entorno con bajos tipos de interés, siempre negativos para la actividad bancaria que se suman a los malos resultados financieros.

En España la situación no es preocupante en estos momentos, pues se parte de unos elevados ratios de solvencia y provisiones.

El Banco de España con su política de prudencia, extendida al dividendo, mantiene que las entidades financieras deben definir adecuadamente la política de recursos propios, reforzar sobre todo los de primera categoría, el Tier 1, como factor estratégico para su estabilidad y desarrollo, y esto incluye, salvo casos excepcionales, que la parte de los resultados destinados a reservas se sitúe en torno a la mitad del beneficio neto, con ello destinaría a sus accionistas un pay out del 50%. Las reservas que proceden de la ganancia neta atribuida, son la fuente de generación de recursos que aporta mayor calidad, independencia y estabilidad al patrimonio.

Todo lo que opina el Banco de España ya lo sabe la banca española, luego su política de dividendo (pay out), la toma de decisiones de reparto, que son potestad de las entidades financieras, y ha de estar en la estrategia de cada una de ellas, de remunerar adecuadamente a sus accionistas, y no en la opinión del Banco de España.

Con cargo al ejercicio 2001 y 2002, de cuatro bancos que cotizan en el IBEX 35, el reparto de beneficios netos fue:

Entidades	2001	2002
Banco Popular	51%	51%
BBVA	52%	65%
BSCH	53%	61%
Bankinter	62%	62%

Fuente: Las Entidades.

Banco Popular y Bankinter mantienen los porcentajes anteriores.

El BSCH registró una caída del beneficio neto del 9,62%, hasta 2.247 millones de euros, decidiendo mantener el dividendo otorgado en 2001. El pay out del grupo será del 61%, al destinar a dividendos 1.370,6 millones. En 2001 el pay

out fue del 53,5%, porcentaje que tenderá a ser en el futuro, en relación al aumento del beneficio, para que el intervalo del pay out se sitúe entre el 50% y 55%. Al BSCH el mantenimiento del dividendo le ha funcionado bien, pues ha ganado 110.785 accionistas en 2002, pese a caer un 29% su valor en bolsa, situándose a fin de ejercicio en 1.092.193 accionistas. El mantener el pay out es una muestra de confianza en las cifras futuras, pues este banco se sitúa entre los tres primeros de la zona euro por beneficio, fondos propios y capitalización.

BBVA arroja una caída de su beneficio neto en 2002 del 27,3%, siendo éste de 1.719 millones de euros, tras destinar a saneamientos extraordinarios, 427 millones, decidiendo reducir el dividendo en el 9,1%, respecto a 2001, siendo la propuesta de reparto de 1.112 millones, lo que arroja un pay out del 64,8%. En 2001 el pay out fue del 51,8%, queriendo el banco mantener el intervalo del 50% al 55%. Al BBVA su política de dividendo le ha ocasionado una disminución de accionistas, 24.754, situándose a fin de ejercicio en 1.179.074 accionistas.

La cuestión está en la credibilidad de esos dividendos. La respuesta siempre estará en la cuenta de resultados, en la credibilidad contable, en la solidez patrimonial. Los bancos vienen disponiendo de reservas para prejubilaciones, por tanto deben reconstruir sus reservas, mejorar la solvencia y repartir con prudencia.

Otras entidades financieras: Bankinter, sitúa su pay out en el 61,84%; Banco Popular, en el 51,40%.

La medida para crear valor está en la fusión BSCH y BBVA, pues el paradigma del tamaño suele ser una buena medida para los tiempos de crisis, anula la competencia entre ellos, reduce costes, gana cuota de mercado y origina la expansión de abrir nuevos mercados.

A la Bolsa le gusta las fusiones. De eso no hay duda. Desde siempre las empresas envueltas en procesos de concentración han atraído a los inversores. Éstos, confiados en que la reducción de costes y la sinergias que genera una fusión se traducirán a largo plazo en mejoras en las cuentas de resultados, se animan a adquirir títulos de las empresas que participan en la operación, contribuyendo a aumentar de manera significativa su valor.

Pero si al inversor le gustan las fusiones al especulador aun más. En la época de concentraciones, los movimientos especulativos a corto plazo se multiplican, y se convierte en habitual práctica de comprar acciones, una vez que han absorbido el potencial de subida que conlleva la fusión, son inmediatamente vendidas.

BIBLIOGRAFÍA DEL CAPÍTULO 9

- (1) FERNÁNDEZ-ARMESTO, JUAN. “Y ahora una ley”. Firmas. Expansión. Año, 26 de marzo, 2003. Pág. 71.
- (2) IFS. Los puntajes son promedios intermedios de todas las respuestas sobre una base de 0 a 10, donde 0 representa la percepción de niveles muy altos de corrupción, y 10 la percepción de niveles extremadamente bajos de corrupción.
- (3) IPC. El puntaje se refiere a la percepción del grado de corrupción visto por empresarios y analistas de riesgo, y se extiende entre 10 puntos, altamente limpio, y 0 puntos, altamente corrupto.
- (4) El Grupo de Alto Nivel de Expertos en Derecho de Sociedades, fue creado por la Comisión Europea en septiembre de 2001, para que formulara recomendaciones acerca de un marco regulador moderno, para el Derecho de sociedades, dentro de la UE. Informe Winter. Presidió el Grupo: Jaap Winter. BOICAC nº 52. Diciembre 2002. Pág. 151.
- (5) SALAS FUMÁS, VICENTE. Visión personal-“El Informe Winter”. Expansión. Madrid. 15 y 16 de noviembre del 2002. Págs. 39 y 62. En septiembre de 2001, la Comisión Europea creó el Grupo de Expertos en Derecho de Sociedades, presidido por el profesor Jaap Winter, con el encargo de elaborar recomendaciones sobre las reformas legales necesarias para conseguir que las empresas europeas saquen el máximo provecho posible del mercado único dentro de la Unión. Jaap Winter, es el responsable de la comisión que lleva su nombre.
- (6) El Informe Olivencia, es el fruto de un encargo del PP, que lo hace el 28 de febrero de 1997 y dentro del marco de las medidas económicas que había anunciado en un acuerdo precisamente la semana anterior del 21 de febrero de 1997. Dice el punto cinco del acuerdo que, “pese al carácter voluntario que tiene el Código, la CNMV podrá recabar de las sociedades cotizadas informes a cerca de si asumen o no voluntariamente ese código”.

A lo largo de 1998, en el seno de la Fundación para la ética de los negocios y de las organizaciones (ÉTNOR), se realizó un taller de trabajo para el estudio del Informe Olivencia, título con el que se conoce en España el Código para el buen gobierno de las Sociedades Cotizadas en Bolsa.

Las conclusiones del taller fueron presentadas el día 2 de diciembre de 1998, en la conferencia que al efecto pronunció Manuel Olivencia en la Fundación Bancaja, que viene asumiendo el mecenazgo principal de ÉTNOR. Dichas conclusiones asumen las propuestas concretas del Informe Olivencia y su posible aplicación, tanto a las empresas cotizadas, como a las empresas o sociedades no cotizadas familiares.

- (7) Emitido por la Comisión Aldama, de carácter público. El 4 de septiembre de 2002 la Comisión Especial celebra con carácter constitutivo su primera reunión, bajo la presidencia de D. Enrique de Aldama y Miñon, en la sede de la CNMV.

La Comisión Especial ha tenido muy en cuenta que el encargo que ha recibido, consiste en la definición de un conjunto de medidas concretas a tomar por el Gobierno, los Organismos Reguladores y por las propias Sociedades.

La Comisión Especial, se creó el 19 de julio de 2002, por acuerdo del Consejo de Ministros, tras la proposición no de Ley aprobada por el Congreso de los Diputados, el 16 de abril de 2002.

- (8) POPPER, KARL R. “Búsqueda sin Término”. Editorial Tecnos. 1977. Págs. 152-154.
- (9) BERZOSA ALONSO-MARTÍNEZ, CARLOS. “Los desafíos de la economía mundial en el siglo XXI”. NIVOLA Libros y ediciones, S.L. Madrid. 2002. Págs. 1-156.
- (10) SAMPEDRO, JOSE LUIS. “El mercado y la globalización”. Editorial, Destino. Barcelona. 2002. Pág. 59.
- (11) DE ROUVROY, CLAUDE-HENRI (Conde de Saint-Simon). “La Reorganización de la Sociedad Europea”. Colección Civitas. Instituto de Estudios Políticos. Madrid. 1975. Pág. 82.
- Europa tendría la mejor organización posible, si todas las naciones que encierra, estando gobernadas cada una por un parlamento, reconociese la supremacía de un parlamento general situado por encima de todos los gobiernos nacionales, e investido del poder de juzgar sus diferencias.
- En sus últimos años introducirá la religión en su organización social, otorgándole la función de la mejora de la situación de los pobres. Sus trabajos más importantes, a parte del mencionado, “Del sistema industrial”; “El nuevo cristianismo”; y “Opciones literarias, filosóficas e industriales”. En ellos habla de ideas vinculadas a la propiedad social de los medios del trabajo, la función de los banqueros, la reducción de la actividad política de la administración o el progreso como factor clave de la armonía universal.
- (12) BERZOSA, CARLOS. BUSTELO, PABLO y DE LA IGLESIA, JESÚS. “Estructura Económica Mundial”. 2ª Edición actualizada y ampliada. Serie economía general. Editorial Síntesis. 2001. Págs. 130-131.

CAPÍTULO 10
CUENTAS ANUALES Y RATIOS

Grupo Santander

Antecedentes años 1995-1996

Recursos Propios: Aplicando los criterios del Banco Internacional de Pagos de Basilea, el coeficiente de solvencia del Grupo Santander a 31 de diciembre de 1995, se sitúa en el 11,36%, siendo la referencia del 8%, por tanto cumple, y con creces, con la legislación vigente.

En cuanto a su política, ya tradicional, de mantener un alto nivel de recursos propios, realizó una emisión de acciones preferentes en EE.UU. de 200 millones de dólares y, 9 emisiones de obligaciones subordinadas por un total de 1.150 millones de dólares, 23.350 millones de pesetas y 10.250 millones de escudos.

El 1 de agosto de 1994, el Grupo se adjudicó un porcentaje mayoritario del Banco Español de Crédito, S.A. (BANESTO), cuya consolidación se ha efectuado desde aquella fecha, por lo que el balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 1994, ya incorpora los saldos activos y pasivos del Grupo Banesto.

Durante el ejercicio 96, entró en vigor una nueva normativa relativa al cumplimiento de recursos propios mínimos en entidades de crédito, tanto a nivel individual como de grupo consolidado. Con ella culmina la adaptación a la normativa comunitaria, suponiendo un nuevo enfoque en dicho cumplimiento, fijándose en el 8% los recursos propios mínimos computables.

Se puede afirmar que a 31 de diciembre de 1996, los recursos propios computables del Grupo excedían de los requerimientos mínimos exigidos por la nueva

normativa. Aplicando igualmente, los criterios del Banco Internacional de Pagos de Basilea, el coeficiente de solvencia se situaba a 31 de diciembre de 1996 en el 11,73%, correspondiendo al 10,95% según normativa del Banco de España y, el excedente de recursos propios en 387.586 millones de pesetas. Siendo el coeficiente de recursos propios básicos (Tier 1), del 7,60%.

Al amparo del R.D. Ley 7/1996, algunas de las sociedades del Grupo han actualizado su inmovilizado material. La plusvalía, de actualización de balances, resultante que ascendió a 25.252 millones de pesetas, se abonó neta del gravamen del 3% a los capítulos: “Reservas de Revalorización” y “Reservas en Sociedades Consolidadas” del balance de situación.

GRUPO BSCH

La gestión de capital del Grupo Santander, durante el ejercicio de 1997, compagina el fortalecimiento de los recursos propios con la optimización de su coste y, la rentabilidad de los accionistas.

Combina en este sentido, las oportunidades de los mercados en sus emisiones de acciones preferentes y de deuda subordinada.

Así, en el ejercicio se llevan a cabo cuatro emisiones de acciones preferentes de 350, 200, 175 y 200 millones de dólares cada una respectivamente. Cuatro emisiones de deuda subordinada, de 150 millones de dólares la primera, dos de 10.000 millones de pesetas y, la cuarta, Banesto emitió 150 millones de dólares.

Junto a esa amortización de los fondos de consolidación llevada a cabo con

plusvalías realizadas de la venta del 8,9% del FIRST UNION CORPORATION ha hecho que el coeficiente de solvencia del Grupo Santander, a 31 de diciembre de 1997, según criterios del BIS se situara en el 12,90% y el establecido según normativa del Banco de España, en el 12,12%, quedando un exceso de fondos propios de 700.024 millones de pesetas. Por otra parte, el coeficiente de recursos propios básicos, se situó en el 8,45%.

Como se puede apreciar, los coeficientes de capital cumplen con creces, una vez más, la legislación vigente.

Durante 1998, el Grupo Santander, ha continuado fortaleciendo su base de capital, para lo cual ha compatibilizado el uso de instrumentos alternativos. Amortización de emisiones de acciones preferentes por 100 y 225 millones de dólares. En contrapartida ha realizado cuatro emisiones de acciones preferentes, en el Euromercado, por 500 millones de marcos alemanes, 150 millones de dólares, 250 y 600 millones de euros, ésta última colocada en el mercado doméstico principalmente.

Dos emisiones de obligaciones subordinadas convertibles y/o canjeables en acciones, ambas en euros. La primera por un equivalente a 50.000 millones de pesetas, colocada en los mercados de capitales internacionales y, la segunda a los accionistas del banco por un equivalente a 3.500 millones de pesetas.

Finalizando el ejercicio de 1998, con un ratio BIS del 13,05% y según el Banco de España, del 11,45%, siendo los excedentes de fondos propios respectivos de 721.486 y 486.436 millones de pesetas. El Tier 1, o coeficiente de recursos propios básicos se situó en el 8,86%.

Por tanto, la evolución de los ratios de capital ha sido favorable respecto al ejercicio anterior, situando al Grupo Santander entre las entidades financieras de mayor fortaleza de capital en el ámbito europeo, además de continuar cumpliendo sobradamente la legislación vigente

Este grupo nace el 15 de enero de 1999, de la fusión de dos grandes bancos españoles: Santander y Banco Central Hispanoamericano. Desde esa fecha, aunque será en el mes de marzo en las Juntas generales de accionistas de ambos bancos, cuando se aprueba formalmente la fusión de ambas entidades, el mercado bursátil, reconoció y premió la trayectoria del banco, de manera que las acciones del Banco Santander Central Hispano, durante el año 1999, registraron la mayor revalorización del sector bancario, con una subida del 53,55% frente al 25,12% del Ibex 35 y al 31,52% del índice del sector bancos.

Durante este período el valor del nuevo banco en bolsa aumentó en 2,3 billones de pesetas, llegando a alcanzar una capitalización de 6,9 billones de pesetas a 31 de diciembre de 1999, situándose, por este concepto, en el tercer banco en la zona euro.

La actividad del grupo, en este ejercicio, se desarrolla dentro de un contexto económico favorable, como es la buena situación económica en España acompañada de otra similar a nivel mundial. No obstante, la evolución del euro, impregnada de debilidad que arrancó el 1 de enero de 1999, $1\text{€} = 1,1667 \$$ y a partir de entonces fue una caída permanente de la cotización del euro, ha propiciado una depreciación frente al dólar del 15%, consecuencia de ese proceso de aprendizaje en que se encuentra la propia Unión Monetaria.

La cuenta de resultados, ofrece una tendencia de gran regularidad, con un

crecimiento sostenido en márgenes y beneficio, se avanza en los niveles de eficiencia y rentabilidad. Al incremento en el margen de explotación, de un 32,55% al 71,94%, ha contribuido los resultados por puesta en equivalencia, consecuencia de favorables resultados de las entidades participadas.

El balance muestra avances significativos de crecimiento en los recursos captados de clientes y en la inversión crediticia. Elevada fortaleza patrimonial y una cobertura de riesgos adecuada.

La fortaleza del margen de explotación, ha permitido al banco llevar a cabo una política conservadora en provisiones, que junto a plusvalías obtenidas, se han destinado a amortizaciones anticipadas de fondos de comercio.

La positiva evolución de las distintas áreas de negocio, ha dado como resultado que el 79% del beneficio proceda fundamentalmente del negocio de banca comercial ó banca minorista.

El ratio BIS sigue manteniendo una posición sólida, situándose en el entorno del 12,03%, con un Tier I del 8,19% y un excedente de recursos propios de 1.020.793 millones de pesetas.

Los ratios de morosidad y cobertura 1,97 y 120,84, se han incrementado, por la evolución económica de algunos países en Latinoamérica, además de por la toma de control de determinadas sociedades, que ha hecho se aplique la rigurosa política del grupo en materia de provisiones.

En lo que se refiere a recursos de clientes, tanto de dentro como de fuera del balance (fondos de inversión, fondos de pensiones y carteras de clientes), se aprecia una favorable evolución. En el primer caso, se produce un cambio en la estructura,

aumentan las cuentas a la vista y disminuyen las cesiones temporales y las cuentas a plazo. Estas últimas debido a la menor actividad de algunas grandes empresas.

De los recursos de clientes fuera de balance, los fondos de inversión del grupo, a pesar de aumentar un 9,3% en los últimos doce meses, hay que decir que esta tasa se ha ido desacelerando a lo largo del ejercicio. La caída en rentabilidades de los fondos de renta fija, Fondtesoros y FIAMM, ha provocado la salida de partícipes y fuertes reembolsos, que para el mercado han superado con creces a las suscripciones en el ejercicio. Solo las revalorizaciones de los valores liquidativos registradas en la última parte del año, de los fondos con componente de renta variable, han permitido compensar estas salidas netas y ofrecer un avance del 1% para el conjunto del ejercicio en el total de saldos gestionados por el sector.

En lo referente a los fondos de pensiones, el crecimiento interanual ha sido de un 38,6%, llevado a cabo en gran medida en Latinoamérica.

Por tanto, podemos apreciar de la fusión, que continua siendo un gran banco y con muchas más expectativas de futuro.

La actividad del grupo Santander Central Hispano, en el año 2000, se ha desarrollado en un entorno de fuerte recuperación de la economía mundial.

Así las economías latinoamericanas superaron la crisis de 1998/99; el euro continuó depreciándose frente al dólar, iniciándose una recuperación a finales del ejercicio y cerrando $1\text{€} = 0,93 \$$, cuando a finales de octubre la paridad estaba, $1\text{€} = 0,82 \$$; se recuperaron las exportaciones y la economía española creció por encima del 4%.

En este contexto, el BSCH desarrolla el Programa UNO, como programa de gestión a medio plazo, impulsando las distintas áreas de negocio. Dentro de la

estrategia de expansión del grupo, se incorporan nuevas entidades, y se incrementa el número de participaciones consideradas como estratégicas.

El margen de explotación ha registrado un incremento del 34,77%, elevándose al 43,16% si se tienen en cuenta los resultados por puesta en equivalencia, de peso creciente en los resultados del grupo, por el aumento en las participaciones en bancos en Europa y la favorable evolución de los resultados de las entidades participadas.

También ha contribuido a mejorar los resultados del grupo, la evolución de los tipos de cambio, suponiendo un incremento en torno al 7% en el margen de explotación y de 49,5 millones de euros (+3,1%) en el beneficio atribuido al grupo.

Incremento de la rentabilidad sobre balance y fondos propios, situándose el ROA en el 0,99% y el ROE en el 20,86%.

Evolución positiva de las distintas áreas de negocio, con crecimientos significativos en margen de explotación y beneficio.

El volumen de actividad (créditos más recursos gestionados de clientes) aumenta un 31,4%, con crecimiento de un 32,9% en los créditos y de un 30,5% en los recursos de clientes.

Los recursos fuera de balance, también crecen, en su mayor parte en Latinoamérica, en torno al 86% en fondos de inversión y del 34% en fondos de pensiones.

Los fondos propios también han crecido, básicamente por las ampliaciones de capital llevadas a cabo para financiar la expansión del grupo.

Resumiremos este ejercicio, como de consolidación de Grupo en su expansión tanto nacional como internacional.

El grupo BSCH desarrolló su actividad en el 2001, en un entorno de desaceleración económica, acentuado por los acontecimientos del 11 de septiembre. El PIB mundial se redujo hasta el entorno del 2,4% habiendo alcanzado en el 2000 el 4,7%.

La economía europea como la española acusaron la desaceleración, reduciendo, la española, su crecimiento del 4,1% al 2,8%.

Con el nuevo panorama económico internacional, dominado por la incertidumbre, ha tomado mayor auge el cuidado en una serie de factores como son, los recursos propios, la liquidez, la diversificación, la gestión de los riesgos, los saneamientos, etc.

En este aspecto el BSCH, no ha sido ajeno, y la base de recursos propios del grupo se ha incrementado, aumentando el ratio BIS desde el 10,86% año 2000, al 12,76% año 2001, así como el Tier I para el mismo período pasando del 7,64% al 8,44%. Esto ha sido consecuencia de una mayor selección en los activos de riesgo, la realización de cuatro emisiones de deuda subordinada, por un importe de 1.832 millones de euros, y la amortización acelerada de fondos de comercio. Una ampliación de capital llevada a cabo en diciembre por 900 millones de euros, al objeto de amortizar acciones preferentes por el mismo importe. Una vez realizada la amortización en el año 2002, el ratio BIS quedará en el 12,04 y el Tier I en el 8,01% lo que supondrá un excedente sobre recursos propios mínimos requeridos entorno a 1,4 billones de pesetas, 8.252 millones de euros.

En un contexto de menor crecimiento y mayor incertidumbre, el grupo ha mantenido un estricto control de los costes.

La adquisición en el ejercicio anterior de nuevas entidades, hace que al analizar los estados consolidados del ejercicio, tener en cuenta la aportación parcial que tuvieron a los resultados del año 2000 y que en este ejercicio ya han consolidado. En el balance no ocurre lo mismo, en que se comparan datos estancos a 31 de diciembre de los dos últimos años.

En Latinoamérica y en Argentina en particular, las dificultades por las que está atravesando el país, han afectado a los beneficios, llegando a devaluar el peso argentino. Para esta situación, el grupo ha constituido un fondo especial por 1.287 millones de euros, cubriendo la totalidad de la inversión (valor contable y fondo de comercio), en Banco Río.

Evolución positiva del margen de explotación, que supera en el 26,79% al obtenido en el año 2000.

Mantenimiento de un ROA del 0,94% y de un ROE del 17,56%, en un contexto internacional de incertidumbre.

Respecto al balance, el volumen de actividad con clientes se ha incrementado en el año en los recursos de clientes con un incremento del 7,1%, cuando los créditos lo han hecho en el 1,03%. El efecto por tipo de cambio, ha sido negativo por aproximadamente el 1% para el conjunto de saldos del grupo.

En España, los depósitos a la vista aumentaron un 5,02%, los de ahorro un 12,65%, en cambio los de a plazo se redujeron en un 8,49%, cambiando la tendencia, pues en el año 2000, los incrementos fueron del 5,80% , 5,58% y 8,99% respectivamente.

Fuera del balance, los fondos de inversión del grupo aumentan el 5,4% respecto a diciembre del 2000. Los fondos de pensiones, lo hacen en un 14,9%, con avances tanto en España como en Latinoamérica.

Un grupo fuerte como BSCH, ha sabido estar en el lugar que le corresponde, cumpliendo todos sus objetivos con creces.

El Grupo Santander Central Hispano, desarrolló su actividad, en el 2002, en un difícil entorno económico, acentuado por la crisis de Argentina. El crecimiento del PIB mundial se redujo hasta el entorno del 2%, a pesar de que EEUU ha mostrado una apreciable recuperación que situará su crecimiento en torno al 2,5%. En Iberoamérica, el crecimiento global ha registrado una contracción entorno al 1%. El temor al riesgo, la caída de los flujos de capital, y la incertidumbre política, tan grande, que se vive en algunos de estos países, han influido de forma drástica sobre el crecimiento y los tipos de cambio. Particularmente, a la hora de consolidar sus balances y cuentas de resultados, sobre BSCH y BBVA.

México y Chile, se muestran estables, dentro de un panorama difícil. Brasil, el temor a un cambio de dirección en la economía tras el cambio de gobierno, ha influido negativamente durante el ejercicio 2002, no obstante, parece vislumbrarse una mejora de la situación tras los primeros pasos dados por el nuevo Presidente.

En la Eurozona, la actividad ha continuado desacelerándose. El limitado margen de maniobra de la política monetaria y de la política fiscal, junto a un escaso crecimiento en Alemania, representante de una tercera parte del PIB de la Eurozona, ha afectado en el conjunto del área que, en 2002, ha registrado un crecimiento del orden del 0,8%. España ha crecido en torno al 2%, por encima de la media de la Eurozona un año más.

En este entorno, el BSCH, ha aplicado un año más, una prudente política de saneamientos, particularmente la neutralización de los resultados obtenidos en Argentina.

Y en general, ha optado por una política agresiva de reducción de costes, mejora de la gestión de la cartera de riesgos, fortalecimiento del balance y de la situación financiera así como de la base de capital.

Han incrementado cuota de mercado, en España y Portugal, los fondos de inversión como los planes de pensiones, que excluyendo el tipo de cambio, también lo han hecho en todos los países iberoamericanos, exceptuando Argentina.

La evolución de los diferentes márgenes, de la cuenta de Pérdidas y Ganancias, excluyendo Argentina, y el efecto de los tipos de cambio, resultan en su mayoría positivos.

Las plusvalías obtenidas por la desinversión del 3% en Royal Bank of Scotland, 806 millones de euros, junto a las obtenidas de Dragados y Vallehermoso, 521 y 301 millones de euros, especialmente, se han destinado a saneamientos anticipados de inversiones, y a la amortización acelerada de fondos de comercio.

No han incidido en los resultados del ejercicio 2002, pero tendrá su incidencia en el 2003, la colocación del 11,5% de la participación de Banesto, que reporta unas ganancias de 550 millones de euros, y tampoco se recoge la venta pactada de Serfín, que reportará unos beneficios de 693 millones de euros. Igualmente el banco tiene una participación del 3,73% en el Crédit Lyonnais, cuya venta se materializará en el 2003, generando una plusvalía de unos 300 millones de euros.

Los niveles de actividad se han visto muy afectados, al igual que los resultados, por esa depreciación de las monedas iberoamericanas y del US dólar respecto al euro.

Precisamente, por esa depreciación de las monedas iberoamericanas, y del dólar respecto al euro, los tipos de cambio a aplicar en fin de ejercicio, han hecho disminuir los saldos en balance y cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Los ratios de capital también se han visto afectados por el impacto de esa depreciación de las monedas iberoamericanas, especialmente sobre las reservas en sociedades consolidadas.

Durante el ejercicio 2002, ofrecen avances las cuentas de ahorro y corrientes, y al contrario que en el ejercicio anterior, también se incrementan las cuentas a plazo, en un 11,3% (depósitos Supersatisfacción y Super Rendimiento).

Referente a los fondos de comercio pendientes de amortizar, se sitúan en 9.955 millones de euros, con una variación neta de 86 millones de euros, respecto al ejercicio anterior, entre adiciones, eliminaciones y dotaciones. Así en el ejercicio ha habido adiciones, principalmente por el fondo generado en las adquisiciones del 35,45% del capital de Banco Santiago y de la financiera alemana AKB. Disminuciones, en la eliminación de los fondos de comercio de las últimas enajenaciones y amortizaciones, ordinarias como aceleradas llevadas a cabo en el ejercicio.

Los fondos de comercio pendientes de amortizar, sin Argentina, para la cual ya se ha constituido uno que cubre la totalidad, se sitúa en 9.309 millones de euros, 3.858 millones corresponden a Europa y 5.370 a Iberoamérica.

Los recursos propios del Grupo según criterios del Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS), se elevan a 23.417 millones de euros, siendo el excedente sobre recursos propios mínimos exigidos de 8.594 millones de euros.

Durante el ejercicio 2002, hace una única ampliación de capital de 109.040.444 de acciones ordinarias, suscritas y desembolsadas íntegramente mediante aportación de acciones representativas de la totalidad del capital social de AKB.

Se procedió durante el ejercicio, a la amortización de las cinco emisiones de acciones preferentes, nominal 769 millones de dólares, con las que se llevó a cabo la ampliación de capital de finales del año 2001. Mejorando de esta forma la estructura del Tier 1.

También se han amortizado fondos de comercio anticipados, así como el uso del menor consumo de capital necesario por algunas desinversiones efectuadas.

Estas medidas han permitido absorber el impacto causado por las depreciaciones de las monedas iberoamericanas y el US dólar en las reservas del Grupo. Teniendo un impacto favorable de los ratios de capital.

También se han llevado a cabo jubilaciones anticipadas, previa autorización del BE, por 856,4 millones de euros.

Un ratio BIS, del 12,64%, similar al del ejercicio anterior, hace del Grupo ocupar un lugar destacado dentro del ranking de solvencia a nivel internacional.

Las tres principales agencias de rating han revisado a la baja las calificaciones a largo plazo de BSCH. Debido fundamentalmente por la rebaja del rating soberano de

Brasil y su situación económica.

Al cierre del ejercicio, la situación del Grupo ha mejorado, al haberse estabilizado la situación en Brasil, tras las elecciones; y haber adoptado medidas de reducción del riesgo.

Grupo Banco Bilbao Vizcaya

Antecedentes años 1995-1996

Recursos Propios: La CBE nº 5/1993, de 26 de marzo, que desarrolla la Ley13/1992, de 1 de junio, sobre recursos propios y supervisión en base consolidada de las Entidades Financieras, establece que los grupos consolidables de entidades de crédito, en todo momento deberán mantener un coeficiente de solvencia no inferior al 8% del riesgo de crédito ponderado de las cuentas patrimoniales, compromisos y demás cuentas de orden, así como del riesgo de tipo de cambio de su posición global neta en divisas y de las posiciones ponderadas en cartera de negociación e instrumentos derivados. Pues bien, al 31 de diciembre de 1995, los recursos propios computables del Grupo superan con creces los requerimientos mínimos exigidos.

El coeficiente de solvencia del Grupo BBV al 31 de diciembre de 1995 ascendía al 12%, muy por encima del estipulado legalmente. El ratio BIS (Banco Internacional de Pagos), según la normativa internacional se situó en el 13%. Siendo el excedente de recursos propios de 267.769 millones de pesetas.

En cuanto al coeficiente de recursos propios básicos el ratio, a la misma fecha, fue del 10%, muy superior al 4% exigido.

Siguiendo con su estrategia de crecimiento y de consolidar su tradicional imagen de solvencia, realiza seis nuevas emisiones de financiaciones subordinadas por un importe total de 800 millones de dólares, colocándolos en mercados internacionales, y de esta forma incrementar su base de capital o recursos propios.

Durante el ejercicio de 1996, y al 31 de diciembre el ratio de solvencia del Grupo BBV, se situó en el 12,9%, según normativa del Banco de España y, según la normativa internacional (BIS) se situó en el 13,9%, situándose el excedente de recursos propios en 377.728 millones de pesetas.

Por otra parte, el coeficiente de recursos propios básicos (Tier 1) alcanzó el 9,8%, de manera que la tendencia en el cumplimiento de los coeficientes de capital, se hace progresiva a la vez que se cumple con los requisitos legales.

Siguiendo con un espíritu similar al del año anterior, de seguir ampliando la base de capital, con financiaciones subordinadas, se emiten durante el ejercicio 96, varias, dos de ellas por un total de 18.650 millones de pesetas, colocándolas en el mercado doméstico español. Otras dos destinadas a mercados internacionales por 200 millones de dólares a 10 años una de ellas y, la otra de obligaciones subordinadas convertibles y canjeables por acciones del propio Banco por 250 millones de dólares.

Además de lo anterior, los recursos propios de segunda categoría, se han visto incrementados en este ejercicio en 32.171 millones de pesetas, como consecuencia de la actualización de balances llevada a cabo por el Grupo, en base al R.D. Ley 7/1996.

GRUPO BBVA

En el ejercicio 1997, al igual que en el ejercicio anterior, con el fin de abaratar la composición de los recursos propios, se realizó una amortización de capital (1% del capital social), la cual se compensó dentro de los recursos propios con una emisión de acciones preferentes, que llevan consigo un menor coste de capital para el Banco. También se amplió capital y así corresponder a 138 millones de dólares en obligaciones subordinadas convertibles emitidas en julio del 96.

En cuanto a los recursos propios de segunda categoría, deuda subordinada en su mayor parte, destacan durante 1997, tres nuevas emisiones por 10.000 millones de pesetas, 150 millones de marcos alemanes y 1500 millones de francos franceses respectivamente. Colocadas la primera en el mercado español y las restantes en el Euromercado. Igualmente, se canceló anticipadamente una emisión de deuda subordinada perpetua por 180 millones de dólares.

De esta manera el coeficiente de solvencia del Grupo se sitúa en el 12,46%, estando por encima del 8% según norma del Banco de España. El coeficiente de capital, se sitúa en el 13,5%, que está por encima del 8% según la normativa internacional BIS, lo que origina un excedente de recursos propios del Grupo de 425.216 millones de pesetas.

Por su parte el coeficiente de recursos propios básicos (Tier 1), se sitúa en el 9,68%, estando por encima del 4% según la normativa legal.

De esta manera resulta evidente, el margen de flexibilidad que le permite ese excedente de recursos propios, para hacer frente a su estrategia de crecimiento nacional

e internacional y, a su vez gestionar su base de capital, reduciendo su coste medio e incrementar con ello el valor para el accionista, sin descuidar el objetivo prioritario de maximizar la rentabilidad de sus accionistas.

Durante el ejercicio 1998, la gestión de la base de capital, se llevó a cabo al igual que en ejercicios anteriores, emitiendo acciones (0,5% del capital social) para hacer frente a una operación de canje derivada de la OPA lanzada sobre el 15% de las acciones con voto de BBV Banco Ganadero; amortización de capital (reducción nominal 10 ptas. acción), mediante devolución a los accionistas de parte del nominal de las acciones, complementando de esta forma la retribución vía dividendo con un tratamiento fiscal más favorable que el último repartido.

Aprovechando la fuerte revalorización alcanzada por la acción y, para mejorar aún más su liquidez a la vez que facilitar el acceso a pequeños inversores individuales, se simultaneó con la reducción de capital anterior, un nuevo “split” en el número de acciones, igual al llevado a cabo el ejercicio anterior. Tras aumentar el capital del Banco con cargo a reservas y así incrementar el valor nominal de las acciones de 250 a 270 pesetas, se multiplicó por tres el número de títulos, quedando el nominal en 90 pesetas por acción.

Más ampliaciones de capital, 0,19% del capital social, para canjear obligaciones subordinadas emitidas en 1996 .

Dos nuevas emisiones de acciones preferentes por 350 millones de dólares USA y 700 millones de ECUs, colocadas en el Euromercado y, mercado español respectivamente. Deuda subordinada por 1.484 millones de pesetas.

Con todo ello y, según los criterios de la normativa internacional (BIS), el ratio de solvencia se situó en el 12,1% y, el coeficiente de recursos propios básicos (Tier 1), es decir los recursos propios computables de primera categoría se situaron en el 9%, cumpliendo con la legislación vigente. El excedente de recursos propios alcanzó 389.877 millones de pesetas.

Las disminuciones en ambos coeficientes de 1,4% y 0,68% respectivamente, respecto al ejercicio anterior, han sido debidas a ese incremento de provisiones para insolvencias, casi el doble respecto al ejercicio anterior, fundamentalmente para inversiones en Latinoamérica, a pesar de esos ratios de capital de esas inversiones expresadas en la Memoria, que se sitúan muy por encima del límite legal exigible.

El año 1999, supone el punto de partida del nuevo grupo Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, resultado de la fusión acordada por los accionistas de BBV y de Argentaria en las correspondientes Juntas Generales celebradas el 18 de diciembre.

. El proyecto de fusión establece que las operaciones de Argentaria se entienden realizadas por cuenta de BBVA a partir del primero de enero del año 2000. De manera, que las cuentas anuales fueron formuladas por separado por los respectivos Consejos de Administración, aunque se presentaron para su aprobación por parte de la Junta General Ordinaria de Accionistas de BBVA, dando información consolidada al 31 diciembre de 1999.

Analizamos a continuación la evolución del nuevo Grupo en el ejercicio 1999, empleando para ello estados financieros consolidados proforma. Estos estados se han elaborado a partir de las cuentas anuales oficiales de los grupos BBV y Argentaria, e

incorporan eliminaciones de operaciones cruzadas y otras reclasificaciones así como ajustes técnicos. Se ha considerado como realizada al inicio del ejercicio la ampliación de capital social y el canje de acciones que culminan la fusión desde el punto de vista jurídico. Hechos que en realidad han tenido lugar en los últimos días del mes de enero del año 2000.

Durante el mismo, se han llevado a cabo varias operaciones de capital. La primera de ellas, surgida de las Juntas Generales Extraordinarias celebradas el 18 de diciembre de 1999, autorizando la operación de fusión por absorción de Argentaria. Se autorizó una ampliación de capital por 817.279.573 acciones, destinadas a cubrir el canje acordado en la fusión.

El 30 de marzo, se destinó la ampliación de capital a cubrir compromisos con los empleados, por 32.871.301 acciones.

También se amplió capital, el 1 de julio por 19.780.108 acciones, destinado a financiar la adquisición indirecta de una mayoría de control en AFP Próvida, Gestora de fondos de pensiones chilena; y otra ampliación en misma fecha, destinada a adquirir un porcentaje de las sociedades del grupo Consolidar.

Las acciones BBVA, comenzaron a cotizar el 31 de enero del año 2000.

Resultado atribuido al Grupo de un 77,53% superior al del año anterior. La rentabilidad sobre recursos propios, se ha situado en el 21,9% frente al 18,1% del año anterior, y de un 0,98% sobre activos. Resultados excelentes si se considera que 1999, no ha sido un año fácil macroeconómicamente hablando. Latinoamérica ha vivido una de las peores crisis de las últimas décadas, con fuertes descensos del PIB. No obstante

el grupo ha compensado con creces estas dificultades, hasta incluso incrementar un 42,60% su margen ordinario.

La actividad básica del grupo BBVA, a pesar de su gran diversificación de los negocios, se concentra en la intermediación con clientes, minoristas como grandes corporaciones. Adicionalmente es la cartera de participaciones industriales, con larga tradición, quien en conjunto constituyen el motor de la generación de los ingresos más estables del grupo, reflejados en ese incremento del margen ordinario.

Elevada diversificación de la cartera de negocios; mejora en la productividad y el control de costes, consiguiendo incrementar en un 43,37% el margen de explotación.

Se mantienen los criterios de prudencia, realizando saneamientos por importe superior a 1.500 millones de euros, y cancelación anticipada de fondos de comercio.

El activo del grupo, se incrementó en un porcentaje superior al 17%. Los recursos de clientes que gestiona el grupo fuera de balance se incrementaron en un 38,3%, prácticamente el doble del volumen gestionado hace un par de años.

Caracteriza el ejercicio 1999 además, por las elevadas inversiones en cartera de renta variable a través de la incorporación a los núcleos estables de accionistas de, Crédit Lyonnais e Iberia; participaciones en Acesa, Telefónica e Iberdrola, participación en la ampliación del capital de Repsol-YPF.

Los recursos propios computables, según criterios del Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS), se sitúan en 15,2 millardos de euros, que supone un coeficiente de recursos propios del 11,3% sobre activos ponderados por riesgo, excediendo en 3,4

millardos las necesidades de recursos propios computables, que junto a plusvalías latentes en la cartera de participaciones industriales, garantizan las necesidades futuras de crecimiento del Grupo. El Tier I, se ha situado en el 8,5%.

Presentan incrementos importantes la actividad con clientes, tanto en la vertiente del crédito, como en la captación de recursos, que ha hecho aumentar la cuota de mercado. Esto junto a un riguroso control de costes, ha hecho incrementar en un 43,37% el margen de explotación, llevado a cabo básicamente en el negocio en España.

Adicionalmente merece una consideración especial, la evolución favorable de la valoración de las divisas (tipo de cambio) en que se denominan los activos en BBVA América, que ha supuesto un incremento de 2.600 millones de euros, aproximadamente, influidas por la subida del dólar.

La fusión tiene efectos económicos y contables a partir del 1 de enero del 2000. Del ejercicio 2000, destacaremos como la base de capital se incrementó llegando a alcanzar los 20.095 millones de euros, lo que supuso un excedente de cerca de 4800 millones de euros, según los criterios del Banco de Pagos Internacionales (BIS). El ratio de capital se situaba en el 11,9%, con un Tier I del 8,9%, por encima de los niveles de 1999 y cumpliendo con creces con la normativa vigente.

Se llevaron a cabo varias ampliaciones de capital, destacaremos por su importancia, las de junio y septiembre, por un total de 2.025.244 acciones, para atender el canje de acciones derivado de la fusión por absorción de Banca Catalana, Banco de Alicante, Banco del Comercio y Banco de Negocios Argentina por parte de BBVA.

La fortaleza patrimonial, así como la calidad de los activos gestionados y la elevada rentabilidad, constituyen los factores fundamentales que hacen posible las positivas valoraciones otorgadas a BBVA por las agencias de rating, superiores a las obtenidas por la mayoría de los bancos europeos comparables y las mejores entre los bancos españoles de mayor tamaño.

El Grupo continúa manteniendo una política de saneamientos y de prudencia en el saneamiento crediticio, a pesar de llevarse a cabo en un ejercicio que ha persistido la mejoría de calidad de los activos del grupo, reforzando por tanto de manera extraordinaria las coberturas ya elevadas existentes.

Los ratios de morosidad y tasas de cobertura, corresponden el mayor peso específico a Latinoamérica, así como el criterio de prudencia haciendo incrementar la tasa de cobertura hasta un 189,5% desde el 135,1% al 31 de diciembre de 1999.

En el año 2000, se ha incorporado al grupo, BANCOMER, y se ha producido el despegue definitivo de sus actividades, de Uno-e y BBVA E-Commerce. Se ha incrementado las participaciones en la mayoría de los bancos y sociedades gestoras del grupo en Latinoamérica. Acompañado de una mejoría en la situación económica en esa zona.

Incremento de las cuentas a plazo en detrimento de las cuentas corrientes. Los fondos de inversión sufren un retroceso, consecuencia de una menor remuneración (afectados por los mercados de valores), a pesar de ello BBVA consigue una mayor cuota de mercado.

El grupo continúa liderando el sector financiero español en el negocio de fondos

de pensiones.

Diremos del Grupo que, en el año 2000, ha llevado a cabo la integración de forma rápida, incluso llegando a acortar los plazos marcados, y del que se espera acontecimientos importantes, dada su gran fortaleza.

El deterioro de la actividad económica mundial iniciado al finales del año 2000, se ha agudizado a lo largo del ejercicio 2001. Ante esta situación, el BBVA ha reaccionado desde varios frentes: mantenimiento de un ritmo prudente de incremento de la actividad; defensa de los diferenciales en el negocio con la clientela, a través de una adecuada gestión de los precios de activo y pasivo y mantenimiento de exhaustivo control de todas las modalidades de riesgo.

De manera que se ha reducido el ratio de morosidad, quedando situado en 1,71%; fuerte aumento de la cobertura de los saldos dudosos, 221,6% frente al 189,5% en el ejercicio anterior.

La base de capital del grupo BBVA al cierre del ejercicio se eleva a 22.101 millones de euros, suponiendo un excedente de recursos de 6.318 millones de euros, de acuerdo con los criterios del Banco de Pagos Internacionales (BIS), suponiendo un 31,9% superior a la del año anterior. El ratio de capital se eleva al 12,6%, del 11,9% del ejercicio anterior, con un Tier I del 8,5%.

El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (Comité de Basilea), emitió en enero del 2001 un documento consultivo detallado, con el objetivo de establecer un nuevo acuerdo internacional sobre requerimientos de capital en entidades bancarias (Basilea II), que sustituirá al vigente en la actualidad y que data de 1988. Las

principales novedades son las siguientes:

- Establece mayor relación entre capital requerido y los riesgos incurridos.
- Posibilidad de utilizar parámetros estimados internamente por las propias entidades para el cálculo del capital.
- Incluye un nuevo cargo de capital por riesgo operacional.
- Establecimiento de dos nuevos pilares para complementar y reforzar el cálculo de los requerimientos mínimos de capital: Pilar II (Supervisión) y pilar III (Transparencia).

Se prevé que durante el 2002 se cierren las conclusiones de la nueva propuesta.

Está previsto que para el 2005, entre en vigor la nueva propuesta.

No se ha realizado ninguna ampliación de capital, y sí de acciones preferentes, en abril y junio de 2001, por 340 millones de euros y 240 millones de dólares estadounidenses, respectivamente. En noviembre se ejerció la opción de cancelación anticipada de la emisión de 1991. Al cierre se mantenían en circulación por debajo del 30% de los recursos propios básicos. También se han llevado a cabo cinco emisiones de deuda subordinada por un total de 2.150 millones de euros. Una vez más su fortaleza patrimonial, la excelente calidad de los activos gestionados y la elevada rentabilidad han constituido los pilares que avalan las positivas valoraciones otorgadas a BBVA, por las agencias de rating. Confirmadas a pesar de la crisis argentina.

En un contexto de gran incertidumbre y elevados riesgos, se ha caracterizado el ejercicio 2002, para las entidades financieras, que han mantenido sólidas bases de

capital. Particularmente, el BBVA no ha permanecido ajeno a la situación y mantiene al finalizar el ejercicio 2002, una alta solvencia patrimonial, con elevados ratios de capital, que le hacen estar entre los más altos de entre los principales bancos europeos.

La gestión adecuada de la base de capital, ha hecho compensar el efecto, que sobre el patrimonio, ha tenido la elevada depreciación de la mayoría de las monedas latinoamericanas respecto al euro.

Junto a esta depreciación de las monedas, el efecto tipo de cambio, han provocado en los márgenes y principales indicadores económicos, descensos considerables en la mayoría de los casos. Así, por ejemplo, el margen de intermediación, del ejercicio 2002, se sitúa en 7.484 millones de euros, un 8,3% inferior al del ejercicio 2001, imputable en su totalidad al efecto tipo de cambio. Sin este efecto el descenso ha sido solo del 0,9%. El margen básico. Los ingresos por comisiones durante 2002, 3.567 millones de euros, son un 1% inferiores a los obtenidos en el ejercicio 2001, a tipo de cambio constante, crecen un 5,1%.

Destacaremos, la mejora en la calidad del riesgo crediticio, a pesar del aumento de la tasa de mora en algunos países latinoamericanos, y de las dificultades que han atravesado determinados sectores y grandes empresas.

El Grupo BBVA, ha destinado a saneamientos un total de 2.485 millones de euros en el ejercicio, un 8,0% superior a la del ejercicio anterior. Así como a amortizar fondos de comercio de consolidación, 679 millones de euros, un 9,0% más respecto a 2001. También se han destinado 81 millones de euros a fondos especiales, para prejubilaciones (53 millones después de impuestos).

Aparte de los saneamientos, los resultados del BBVA se han visto también muy afectados por otra serie de factores, como la aportación de las empresas participadas al beneficio atribuido, que se redujo en 875 millones de euros, atribuible principalmente a las participaciones de Telefónica, Repsol YPF y BNL. También tuvo su reflejo en la cuenta de resultados la menor contribución de las participadas iberoamericanas, destacando Bancomer, banco mexicano del que es propietario BBVA. En Brasil para alcanzar tamaño cambió posiciones de su filial por una participación en capital en Bradesco, aunque esta participación ha generado unas minusvalías de 245 millones de euros, reflejada anticipadamente en la cuenta de resultados de 2002, pese haberse realizado en 2003. En Venezuela la inversión es de 250 millones de euros, y al perder el país fuerza, la participación ha sido provisionada.

Ha optado por la puesta en equivalencia, para analizar la cuenta de resultados del Grupo en el 2002 respecto al 2001, de los resultados de las sociedades argentinas pertenecientes al Grupo. Evitando así distorsiones derivadas de la situación financiera en aquel país.

Las dificultades por aumentar los beneficios junto al incremento de los riesgos, y una menor actividad, ha hecho endurecer las condiciones de acceso a la financiación, creando en las entidades financieras mayor preocupación por la solvencia patrimonial. Así, a 31 de diciembre de 2002, la base de capital del Grupo, se sitúa en 20.345 millones de euros, situando el excedente sobre recursos propios mínimos exigibles, 14.786 millones, en 5.559 millones de euros, de acuerdo con los criterios del Banco Internacional de Pagos (BIS). El Tier 1 representa un 8,4% y el ratio BIS es del 12,5%.

Como operación de capital, se ha aumentado anticipadamente el saldo pendiente de bonos convertibles de 1996. Igualmente, se amortizó anticipadamente deuda subordinada, 150 y 100 millones de dólares, vencimientos, 25-2-07 y 20-9-07 respectivamente.

Amortizaciones anticipadas de acciones preferentes, 102 millones de euros en abril, dos series de 250 millones de dólares cada una en junio y 100 millones de dólares en diciembre.

La base de capital se ha reforzado en 2002, con dos emisiones de acciones preferentes, marzo y diciembre, de 500 millones de euros respectivamente, que han compensado las amortizaciones antes señaladas.

Durante el ejercicio, la volatilidad en los mercados de valores, la crisis de Argentina, la situación en Brasil, elecciones presidenciales, junto a problemas estructurales en el sector bancario de algunos países, han tenido un reflejo negativo en sus respectivas entidades, que ha motivado rebajas de ratings en algunos de los principales bancos europeos.

En este contexto, las calificaciones otorgadas al BBVA, se sitúan entre las más altas de la banca europea. Lo confirman su relevante posición en el mercado español, elevada rentabilidad, excelente calidad de los activos y su fortaleza patrimonial.

En relación con la nueva propuesta de capital, que se está elaborando por parte del Comité de Basilea, se han producido algunos cambios:

- El calendario de implantación se ha retrasado, de manera que se prevé la entrada en vigor de la nueva norma para finales del año 2006.

- Los aspectos técnicos de la propuesta están experimentando notables revisiones y actualizaciones.

La nueva propuesta, plantea unos requerimientos de capital mucho más sensibles al riesgo, reduciendo ciertos incentivos regulatorios ligados a la normativa vigente.

ARGENTARIA

Antecedentes años 1995-1996

Recursos Propios: Argentaria ha emitido en 1995 en el mercado internacional, acciones preferentes por 200 millones de marcos, 16.939 millones de pesetas, además de pasivos subordinados por 74.864 millones de pesetas.

Al 31 de diciembre del mismo año, el coeficiente de solvencia, según criterio Banco de España se sitúa en el 13,3%, con un excedente de recursos propios de 295.936 millones de pesetas.

Siguiendo los criterios del Banco de Pagos Internacionales (BIS), los recursos propios del Grupo se elevan a 781.827 millones de pesetas(según criterio anterior: 741.453), determinando un excedente de recursos propios de 333.243 millones de pesetas y, un coeficiente de solvencia del 13,9%.

El coeficiente de recursos propios básicos (Tier 1) se sitúa en el 11,4%, cuando el exigido por Ley es del 4%.

Posteriormente al cierre del ejercicio de 1995, se llevó a cabo la liquidación de la OPA de acciones del Banco Exterior de España. Si se tomase en consideración la

utilización de recursos propios computables derivada de esta operación, los recursos propios se situarían en 657,7 miles de millones de pesetas, según norma del Banco de España, determinando un excedente de recursos propios de 212.136 millones y un coeficiente de solvencia del 11,8%. Según el criterio del BIS, el excedente de recursos propios sería de 249.443 millones de pesetas y, el coeficiente de solvencia del 12,5%.

El Tier 1, o capital básico constituiría el 9,9% del total, configurando en todo caso una estructura de capitalización muy favorable para la expansión del Grupo.

Durante el ejercicio de 1996, el Grupo siguió adelante en un período de ajuste del Banco Exterior, no obstante los recursos propios computables según normativa Banco de España, se sitúan en 691.266 millones de pesetas al 31 de diciembre de 1996, con un exceso de recursos propios de 241.443 millones de pesetas, situando el coeficiente de solvencia en el 12,3%. Según los criterios del BIS, el coeficiente de solvencia lo sitúa en el 13%, con unos recursos propios de 734.269 millones de pesetas y un exceso de recursos propios de 281.164 millones de pesetas.

El coeficiente de recursos propios básicos, Tier 1, se situó en el 9,8%, de manera que la estructura de capitalización continuó siendo muy favorable.

Antecedentes años 1997-1998

El elevado nivel de capitalización del Grupo, con una alta proporción de recursos de primera categoría, Tier 1, ha hecho posible que en el ejercicio de 1997, se adoptaran medidas de optimización del uso del excedente de capital reduciendo el coste global de los recursos propios.

Entre las operaciones realizadas en el año con incidencia sobre el capital de base o Tier 1, están los cargos contra reservas de libre disposición, llevados a cabo en diferentes bancos del Grupo, por un total de 37.394 millones de pesetas, destinados a cubrir el coste de las jubilaciones anticipadas producidas en el ejercicio. De ellos 29.090 millones corresponden a la cobertura de prejubilaciones llevadas a cabo en Banco Exterior, de acuerdo con el plan de futuro puesto en marcha en el último trimestre del ejercicio.

De otra parte y, destinados a reforzar los recursos propios, se emitieron 250 millones de dólares en acciones preferentes a un tipo del 7,80%, también se ha amortizado anticipadamente una emisión del 1992, por 150 millones de dólares, con un dividendo del 9,125%.

Banco Exterior lanzó una OPA de exclusión de cotización de sus propias acciones, que dejaron de cotizar el 17 de abril de 1997. Transmitidas las acciones, Corporación Bancaria de España, empresa Matriz del Grupo, elevó su participación en dicho Banco al 99,62%.

En cuanto a recursos propios complementarios, ó Tier 2, se han realizado tres emisiones de pasivos subordinados por 36.347 millones de pesetas.

A 31 de diciembre de 1997, los recursos propios computables del Grupo, según normativa del Banco de España eran de 719.674 millones de pesetas, situando, sobre el nivel mínimo requerido, el excedente de recursos propios en 214.303 millones de pesetas, siendo el coeficiente de solvencia del 11,4%. Aplicando los criterios del Banco de Pagos Internacionales (BIS), los recursos propios se elevan a 768.886 millones de

pesetas, con un excedente, sobre los mínimos, de recursos propios de 259.753 millones de pesetas, situando el ratio en el 12,1%.

El coeficiente de recursos propios básicos, ó capital de base, Tier 1, se situó en el 8,8% de los activos de riesgo.

Nuevamente en el ejercicio 1998, se continúa con la política de optimización de la base y de la estructura de recursos propios. Los recursos propios del Grupo se situaron en 538.650 millones de pesetas, así como los recursos propios computables en 797.433 millones de pesetas, según Banco de España, situándose el excedente de recursos propios computables en 238.122 millones de pesetas, sobre el nivel mínimo requerido y, estableciendo el coeficiente de solvencia en el 11,4%. Aplicando criterios del Banco de Pagos Internacionales (BIS) los recursos propios computables se situaron en 847.869 millones de pesetas, siendo el excedente de 284.830 millones de pesetas, quedando el ratio establecido en el 12,1%.

El Tier 1, o capital de base, o coeficiente de recursos propios básico, se situó en el 9,2% de los activos de riesgo.

De esta forma la situación de los ratios de capital vuelve a confirmar la buena situación del Grupo.

$$\text{Ratio BIS} = \text{Tier 1} + \text{Tier 2} = \frac{\text{Recursos propios computables}}{\text{Activos de riesgo}}$$

Tier 1, calculado sobre recursos propios de 1ª categoría

Tier 2, calculado sobre recursos propios complementarios.

Tanto la partida de Recursos propios computables, como la de Activos de riesgo, no son coincidentes, al estar calculadas por Organismos distintos.

GRUPO BANCO CENTRAL HISPANO

Antecedentes años 1995-1996

Recursos Propios: Los fondos propios consolidados del Grupo Banco Central Hispano, al 31 de diciembre de 1995, se ha situado en 481.814 millones de pesetas, una vez considerado el beneficio neto del ejercicio y el reparto propuesto de dividendos . La disminución respecto al ejercicio anterior, 550.646 millones, se ha debido fundamentalmente al plan especial de saneamientos y las dotaciones extraordinarias para compromisos de pensiones con motivo de jubilaciones anticipadas del personal, ambas partidas con cargo a reservas, previa autorización del Banco de España, por importes respectivos de millones de pesetas 84.831 y 26.884.

No obstante, el Banco ha reforzado sus fondos propios computables gestionando emisiones de acciones preferentes por 27.924 millones de pesetas, y de obligaciones subordinadas por 39.458 millones de pesetas.

Con unos recursos propios computables de 590.718 millones de pesetas, el coeficiente de solvencia al 31 de diciembre de 1995, se sitúa en el 8,6% y, el de recursos propios básicos, 413.923 millones en el 6%, por tanto el Grupo cumple satisfactoriamente los requisitos de coeficientes de capital.

Durante el ejercicio de 1996, y al 31 de diciembre, los fondos propios consolidados del Grupo, se incrementaron considerablemente, ascendiendo a 527.506

millones de pesetas.

Según R.D. Ley 7/96, se aplica una actualización de Balances, situando la reserva de revalorización en 14.155 millones de pesetas. Como en ejercicio anterior se hace una dotación extraordinaria, con cargo a reservas voluntarias, 41.610 millones de pesetas, y con autorización Banco España, para los compromisos de pensiones, por jubilaciones anticipadas, culminando así la reestructuración de los medios operativos del Banco. Se compensa esta dotación con la reserva de revalorización, el resultado consolidado y el aumento de las reservas de consolidación. Ha continuado con su política de reforzamiento de recursos propios, mediante nuevas emisiones de financiaciones subordinadas y acciones preferentes, por importes de 55.204 millones y 57.213 millones de pesetas respectivamente.

El coeficiente de recursos propios básicos se sitúa en el 6,2% y el coeficiente de solvencia, según normativa del Banco de España, en el 9,2%, y según normas internacionales BIS en el 9,8%, por tanto cumpliendo el Grupo nuevamente y con creces los requisitos legales en materia de coeficientes de capital.

Antecedentes años 1997-1998

En 1997, el Grupo ha continuado su política de reforzamiento de recursos propios, emitiendo acciones preferentes por 250 millones de dólares.

Los fondos propios se elevan a 619.265 millones de pesetas, con un incremento sobre ejercicio anterior de 91.759 millones de pesetas.

El conjunto de los recursos propios computables, se sitúa en 803.424 millones

de pesetas, 23,6% de incremento sobre año anterior, mostrando un superávit de 188.041 millones de pesetas.

El coeficiente de solvencia ratio BIS, se situó en el 11,0%, siendo del 10,4% según las normas del Banco de España.

El coeficiente de recursos propios básicos, ó Tier 1, alcanzó el 6,8%. Situándose ambos ratios por encima de la legalidad y, del ejercicio anterior, como principal referencia.

Los fondos propios del Grupo, a 31 de diciembre de 1998, volvieron a incrementarse, pasando a ser de 794.316 millones de pesetas, en 175.051 millones de pesetas, el 28,3% respecto al ejercicio anterior.

El conjunto de los recursos propios computables, según normas BIS se sitúa en 917.948 millones de pesetas, con un incremento del 7,6%, situándose el exceso de recursos propios en 229.052 millones de pesetas, sobre los niveles requeridos.

Continuando con su política de reforzamiento de recursos propios, amplía capital 1x8 y desembolso del cien por cien, con precio de emisión de 4.000 pesetas/acción. Suponiendo un incremento de recursos propios de 163.820 millones de pesetas.

Un cargo a reservas de pesetas 7.558 millones, para cubrir el programa de jubilaciones anticipadas.

Con esta situación, el ratio BIS se situó en el 10,7% y el coeficiente de solvencia, según normativa Banco de España, en el 10%.

El coeficiente de recursos propios básicos (Tier 1), alcanzó el 7,1%.

Situando, por tanto, ambos ratios en situación adecuada de hacer frente a la cobertura de las nuevas participaciones, financieras e industriales y, al aumento de la inversión crediticia.

Comentarios a los ratios de capital

La Base de capital o de Recursos propios computables, de 26.082,0 millones de euros, del Grupo Santander, mejoró durante el ejercicio 2001, aumentando el ratio BIS desde el 10,86% de diciembre de 2000 al 12,76% a diciembre de 2001, mejorando a la vez la calidad de su composición, al aumentar el Tier I en el mismo período, del 7,64% al 8,44%. Estas mejoras, se han debido a una mayor selección en el crecimiento de los activos de riesgo, la realización en el año de cuatro emisiones de deuda subordinada (incide en el Tier II), por 1.832 millones de euros, y la amortización acelerada de fondos de comercio (incide directamente en el Tier I). Así como al efecto temporal de la ampliación de capital, por 900 millones de euros, llevada a cabo en diciembre, para amortizar acciones preferentes, por el mismo importe. De haberse llevado a cabo la amortización de las acciones preferentes en el ejercicio, los ratios respectivos hubiesen quedado en el 12,04% y el 8,01%, es decir siguiendo manteniendo esa solidez patrimonial que le caracteriza. Quedando el excedente de recursos propios mínimos exigidos en 8.252 millones de euros, además de unas plusvalías latentes de 6000 millones de euros.

La Base de Recursos propios computables, ratio BIS, durante 2002, bajó ligeramente respecto al ejercicio 2001, situándose en el 12,64%, estableciéndose en 23.417,4 millones de euros, del Grupo Santander.

Igualmente sucede en el ratio BIS, descendiendo 12 centésimas, y en el Tier 1, donde el descenso ha sido de 1 décima, porcentuales. Mejora el Tier 2, 31 centésimas porcentuales.

Situándose el excedente de recursos propios computables sobre ratio BIS, en 8.594,2 millones de euros.

Por tanto, y a pesar de los acontecimientos del 11 de septiembre, la crisis de Argentina, la situación en Brasil y la crisis de credibilidad empresarial mundial, continua el Grupo Santander afianzando su solidez patrimonial.

La base de capital del Grupo BBVA, a 31.12.01, se sitúa en 22.101 millones de euros, lo que hace mantener un excedente de recursos propios de 6.318 millones de euros, de acuerdo con los criterios del Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS), cifra un 31,9% superior a la del año anterior, reflejando una gestión adecuada del capital durante el ejercicio. El ratio de capital aumentó del 11,9% de diciembre de 2000 al 12,6% al cierre de 2001. El Tier I disminuyó cuatro décimas. Durante el ejercicio 2001, no se ha efectuado ninguna ampliación de capital, a diferencia de ejercicios anteriores.

En abril y junio se llevaron a cabo dos emisiones de acciones preferentes por 340 millones de euros, y 240 millones de dólares americanos, respectivamente. En noviembre se ejerció la opción de cancelación anticipada de la emisión de 1991, con cupón al 9,75% y cuyo nominal era de 345 millones de dólares.

Los recursos propios de segunda categoría, Tier II, se incrementaron, principalmente por la emisión de deuda subordinada, cinco emisiones, por un total de

2.150 millones de euros.

La fortaleza patrimonial, la calidad de los activos gestionados, así como la elevada rentabilidad constituyen los factores principales que avalan las positivas valoraciones otorgadas a BBVA por las agencias de rating.

En un contexto de gran incertidumbre, y aumento de los riesgos, que ha caracterizado al ejercicio 2002, las entidades financieras han apostado por preservar sólidas bases de capital. El Grupo BBVA, en particular, ha mantenido al finalizar el ejercicio 2002, una elevada solvencia patrimonial, materializada en los diferentes ratios de capital, que se sitúan entre los más altos de los principales bancos europeos.

Una gestión adecuada de la base de capital, ha permitido amortiguar el efecto sobre el patrimonio de la gran depreciación de las monedas latinoamericanas respecto al euro.

En este sentido, la base de capital, al 31.12.02, se eleva a 20.345 millones de euros, sensiblemente inferior a la del ejercicio anterior, manteniendo un excedente de 5.559 millones de euros, de acuerdo con los criterios del Banco Internacional de Pagos (BIS).

Dadas las características del mercado, se han amortizado anticipadamente, en enero, el saldo pendiente de bonos convertibles de 1996; deuda subordinada, en febrero, por valor de 150 millones de dólares, con vto. 25-2-07, y 100 millones de dólares, vto. 20-9-07, en septiembre.

También se han llevado a cabo amortizaciones anticipadas de acciones preferentes, una en abril por 102 millones de euros, otras dos de 250 millones de dólares, en junio y una en diciembre por 100 millones de dólares.

La base de capital, se reforzó con dos emisiones de acciones preferentes, marzo y diciembre, de 500 millones de euros respectivamente, compensando las amortizaciones llevadas a cabo.

Un año más, las calificaciones hechas a BBVA por las agencias de rating se sitúan entre las más altas de la banca europea. Consecuentes con la elevada rentabilidad, la calidad de los activos y la fortaleza patrimonial, que manifiesta.

Comentarios a los ratios de rentabilidad

Una vez concluidas las fusiones junto a los acontecimientos del 11 de septiembre y la crisis de Argentina, principalmente, con las provisiones, saneamientos extraordinarios y ajustes llevados a cabo, podemos observar como los ratios de ambos bancos, representados en los gráficos, marchan estables, y con amplio margen respecto a la normativa legal.

RESUMEN: Ratios de Capital %

GRUPOS BANCARIOS	2002	2001	2000	1999	1998	1997	NORMATIVA LEGAL	RATIOS
BSCH BBVA ARGENTARIA CENTRAL HISPANO	12,64 12,50	12,76 12,60	10,86 11,90	12,03 11,30	13,05 12,10 12,10 10,70	12,90 13,50 12,10 11,00	8	Coficiente de Capital (BIS).
BSCH BBVA ARGENTARIA CENTRAL HISPANO	10,95 11,20	- 11,40	- 11,00	- -	11,45 - 11,40 10,00	12,12 12,46 11,40 10,40	8	Coficiente de Solvencia según Banco España
BSCH BBVA ARGENTARIA CENTRAL HISPANO	8,01 8,40	8,44 8,50	7,64 8,90	8,19 8,50	8,86 9,00 9,20 7,10	8,45 9,68 8,80 6,80	4	Coficiente de Recursos Propios Básicos. (Tier 1.)

Fuente: BSCH, Informe anual. BBVA, Informe anual. ARGENTARIA, Informe anual. BCH, Informe anual.
 Recursos propios computables

Ratio BIS = $\frac{\text{Recursos propios computables}}{\text{Activos de riesgo}}$

Activos de riesgo
 Recursos propios 1ª categoría

Tier 1 = $\frac{\text{Recursos propios 1ª categoría}}{\text{Activos de riesgo}}$

RESUMEN: Ratios de rentabilidad %

GRUPOS BANCARIOS	2002	2001	2000	1999	1998	1997	RATIOS
BSCH BBVA ARGENTARIA CENTRAL HISPANO	12,42 13,70	17,56 18,00	20,86 21,10	18,51 21,90	19,25 21,00 13,03 12,60	18,62 18,40 10,91 11,00	ROE
BSCH BBVA ARGENTARIA CENTRAL HISPANO	0,81 0,85	0,94 0,99	0,99 1,08	0,88 0,98	0,74 1,01 0,68 0,71	0,72 0,96 0,60 0,55	ROA
BSCH BBVA ARGENTARIA CENTRAL HISPANO	1,50 1,48	1,63 1,78	1,73 1,85	1,50 1,75	1,28 1,90 1,49 -	1,15 1,90 1,36 -	RORWA

Fuente: BSCH, Informe anual. BBVA, Informe anual. ARGENTARIA, Informe anual. BCH, Informe anual.

ROE: B.º atribuido/Fondos propios medios ó Rentabilidad obtenida de los recursos propios.

ROA: B.º neto/Activos totales medios ó Rentabilidad generada por los activos.

RORWA: B.º neto/Activos ponderados ó Rentabilidad de los activos medios ponderados por riesgo.

Comentarios a la Estructura base 100 de los balances de BSCH y BBVA

Destacaría esas diferencias en la Cartera de valores, y en Renta fija, que mantiene el BBVA sobre BSCH, en el transcurso de los ejercicios, concretamente del 19,9% y 11,8% respectivamente (año 2001), pasando a ser en el 2002, del 17,6% y 9,9% respectivamente. Y sobre todo esas diferencias porcentuales, en las cuentas de Activo (Créditos sobre clientes-neto) y de Pasivo (Débitos a clientes), tan mínimas e incluso superadas a veces por el BBVA, con un tamaño considerablemente menor.

Tiene que ver, estimo, el número de acciones (millones) de uno y otro: 4.768 y 3.196, BSCH y BBVA respectivamente. Además, como el BBVA con menor nº de acciones, mantiene un nº de accionistas considerablemente mayor, 1.179.074, frente a 1.092.193 del BSCH.

Respecto a las cuentas de Pérdidas y Ganancias, se observa, con diferencia, la mayor amplitud de los Márgenes, en el BBVA, manteniendo una sólida estructura.

En cuanto a la variación porcentual, se observa en cada Banco las caídas en la actividad, respecto al ejercicio 2001, motivadas fundamentalmente, por lo que ya hemos dicho en otro momento, acontecimientos del 11 de septiembre, crisis en Argentina, la situación en Brasil, la gran depreciación de las monedas latinoamericanas respecto al euro, la crisis de credibilidad empresarial mundial, etc.

No obstante, con una menor actividad como lo manifiestan los Productos financieros, respecto al año 2001, los Márgenes en ambos bancos han aumentado, así como el beneficio neto atribuido al Grupo, que porcentualmente con respecto a los Productos financieros, ha aumentado, caso BSCH, y mantenido en el BBVA.

Comentarios a las Cuentas de Pérdidas y ganancias consolidadas de BSCH y BBVA

Dado el tamaño de uno y otro banco, las tendencias de ambos son muy similares, no obstante, resulta interesante observar, como con diferencia sustancial en los Productos financieros, por parte del BSCH, el BBVA obtiene mayor rentabilidad de los mismos. Aunque, eso sí, se observa como esa diferencia año tras año se va reduciendo. Veamos:

$$\text{Rentabilidad porcentual productos financieros} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Productos Financieros}}$$

Bancos	2002	2001	2000	1999	1998	1997
BSCH	9,9	8,8	7,7	8,0	6,3	6,2
BBVA	10,6	10,9	11,5	12,5	9,4	8,7

**10.1. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS Y BALANCE AGREGADOS.
GRUPO BSCH-BBVA.
Grupo BSCH-BBVA**

millones de euros

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Agregada	2002	2001
Productos financieros	38.863,3	49.724,8
Costes financieros	-22.851,9	-31.687,4
Dividendos	831,2	1.043,4
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	16.842,6	19.080,8
Comisiones netas	7.856,3	8.659,7
MARGEN BASICO	24.698,9	27.740,5
Resultados de operaciones financieras	1.020,3	1.175,1
MARGEN ORDINARIO	25.719,2	28.915,7
Gastos de personal	-8.127,7	-9.501,3
Otros gastos administrativos	-4.793,3	-5.624,7
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN	-12.921,0	-15.126,0
Amortizaciones	-1.501,8	-1.729,3
Otros productos y cargas de explotación (neto)	-479,5	-516,9
COSTES DE EXPLOTACIÓN	-14.902,3	-17.372,2
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	10.816,9	11.543,5
Resultados netos por puesta en equivalencia	314,9	914,9
Promemoria: corrección por cobro de dividendos	111,1	-379,0
MARGEN DE NEGOCIO	11.131,8	12.458,3
Amortización fondo comercio de consolidación	-2.037,6	-2.496,0
Beneficios netos por operaciones de grupo	1.369,9	2.123,4
Saneamiento crediticio neto	-3.142,2	-3.505,0
Saneamiento de inmovilizaciones financieras	2,7	-43,8
Resultados extraordinarios netos	-618,8	578,2
De los que: dotación a fondos especiales	-	-2.170,0
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	6.705,8	7.871,3
Impuesto sobre sociedades	-1.468,1	-1.535,4
BENEFICIO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	5.237,7	6.335,9
Resultado atribuido a la minoría	-594,8	-986,3
Dividendos de preferentes	-676,7	-500,3
BENEFICIO ATRIBUIDO AL GRUPO	3.966,2	4.849,3

Fuente: Informes Anuales BSCH y BBVA.

Millones de euros

Balance de Situación Agregado	2002	2001
Activo		
Caja y bancos centrales	14.291,6	19.022,2
Deudas del Estado	44.756,5	44.859,9
Entidades de crédito	61.732,4	66.188,3
Créditos sobre clientes(neto)	304.288,0	324.042,0
Cartera de valores	105.056,0	131.082,5
Renta fija	81.219,2	103.955,4
Renta variable	23.836,8	27.127,1
Activos materiales e inmateriales	10.217,6	13.399,7
Acciones propias	112,7	97,4
Fondo de comercio	14.211,7	14.485,7
Otras cuentas de activo	41.168,4	49.793,7
Resultados ejercicios anteriores en sociedades consolidadas	8.085,2	4.412,1
Total activo	603.920,1	667.383,5
Pasivo		
B. de España y entidades de crédito	106.939,7	118.517,8
Débitos a clientes	314.375,8	348.026,3
Valores negociables	58.812,1	66.985,1
Pasivos subordinados	18.937,2	20.607,0
Provisiones para riesgos y cargas	14.150,0	17.049,5
Intereses minoritarios	11.710,7	13.827,3
Diferencia negativa de consolidación	-	-
Beneficio consolidado neto	5.251,6	6.335,9
Capital	3.950,2	3.895,7
Reservas	32.714,4	30.759,4
Otras cuentas de pasivo	37.078,4	41.379,5
Total pasivo	603.920,1	667.383,5

Fuente: Informes Anuales BSCH y BBVA.

10.2. BALANCES: BSCH; BBVA; LA CAIXA.

Grupo BSCH

Millones de euros

Balances de situación consolidados	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Activo						
Caja y bancos centrales	6.241,60	9.782,20	8.371,67	6.226,89	2.536,56	2.091,27
Deudas del Estado	24.988,50	24.694,89	22.754,93	29.717,58	20.758,25	22.047,51
Entidades de crédito	40.256,40	42.989,29	36.764,09	30.226,28	26.200,08	31.588,44
Créditos sobre clientes(neto)	162.973,00	173.822,05	169.384,20	127.472,08	71.441,54	65.488,11
Cartera de valores	45.852,00	58.001,46	61.886,26	36.037,66	19.231,64	22.560,46
Renta fija	32.086,20	42.304,39	46.561,68	25.613,77	14.453,02	17.786,68
Renta variable	13.765,80	15.697,07	15.324,58	10.423,89	4.778,61	4.773,78
Activos materiales e inmateriales	5.583,60	7.227,71	7.386,19	6.302,77	5.332,70	4.335,92
Acciones propias	14,70	21,38	56,06	35,69	90,91	57,94
Fondo de comercio	9.954,70	9.868,70	11.632,78	2.542,60	-	-
Otras cuentas de activo	24.078,40	30.202,71	29.704,41	17.040,16	9.016,07	7.456,75
Resultados ejercicios anteriores en sociedades consolidadas	4.435,20	1.527,13	987,37	836,74	444,75	364,23
Total activo	324.378,10	358.137,51	348.927,96	256.438,45	155.052,50	155.990,63
Pasivo						
Banco de España y entidades de crédito	50.820,70	53.929,79	68.010,96	63.252,21	42.951,63	41.350,32
Débitos a clientes	167.815,80	181.527,29	169.554,48	121.573,14	75.455,29	84.223,66
Valores negociables	31.289,10	41.609,10	34.165,91	24.084,76	10.376,13	8.558,13
Pasivos subordinados	12.450,20	12.995,99	10.729,94	8.098,67	4.277,77	3.873,72
Provisiones para riesgos y cargas	14.150,00	17.049,51	15.579,45	4.370,25	2.823,74	2.039,57
Intereses minoritarios	6.036,70	7.433,33	8.331,72	6.340,09	3.846,26	-
Diferencia negativa de consolidación	-	-	-	-	-	-
Beneficio consolidado neto	2.785,60	3.326,91	3.059,13	2.172,03	1.187,56	988,83
Capital	2.384,20	2.329,68	2.280,12	1.833,90	808,96	719,93
Reservas	18.788,40	17.190,41	15.544,30	6.358,35	4.310,77	3.292,59
Otras cuentas de pasivo	17.857,40	20.745,51	21.671,95	18.355,05	9.014,41	10.943,88
Total pasivo	324.378,10	358.137,51	348.927,96	256.438,45	155.052,50	155.990,63

Fuente: Informe anual Grupo BSCH.

Grupo BBVA

Millones de euros

Balances de situación consolidados	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Activo						
Caja y bancos centrales	8.050,00	9.240,00	7.197,73	8.034,64	3.926,77	2.340,31
Deudas del Estado	19.768,00	20.165,00	14.735,19	12.027,37	3.418,93	5.841,03
Entidades de crédito	21.476,00	23.199,00	35.333,92	38.017,50	34.100,80	41.123,35
Créditos sobre clientes(neto)	141.315,00	150.219,99	137.467,09	113.607,18	60.760,76	51.554,89
Cartera de valores	59.204,00	73.081,00	74.141,71	44.399,37	21.980,26	17.653,94
Renta fija	49.133,00	61.651,00	62.480,03	34.211,22	17.070,07	13.555,08
Renta variable	10.071,00	11.430,00	11.661,68	10.188,15	4.910,20	4.098,87
Activos materiales e inmateriales	4.634,00	6.172,00	5.968,99	4.857,34	3.374,86	3.311,05
Acciones propias	98,00	76,00	112,71	-	144,44	-
Fondo de comercio	4.257,00	4.617,00	4.074,63	-	1.152,16	798,28
Otras cuentas de activo	17.090,00	19.591,00	18.998,34	17.222,84	4.060,82	4.423,39
Resultados ejercicios anteriores en sociedades consolidadas	3.650,00	2.885,00	2.385,85	-	1.069,86	-
Total activo	279.542,00	309.245,99	300.416,17	238.166,25	133.989,64	127.046,24
Pasivo						
Banco de España y entidades de crédito	56.119,00	64.587,99	75.397,88	68.606,97	31.850,09	32.514,79
Débitos a clientes	146.560,00	166.499,00	135.290,00	105.077,21	77.507,84	74.013,76
Valores negociables	27.523,00	25.376,00	42.793,21	31.552,08	7.949,38	6.158,90
Pasivos subordinados	6.487,00	7.611,00	5.111,54	3.304,80	1.673,18	1.767,62
Provisiones para riesgos y cargas	-	-	-	-	-	-
Intereses minoritarios	5.674,00	6.394,00	6.304,29	5.333,27	3.090,63	2.502,56
Diferencia negativa de consolidación	-	-	-	-	89,20	220,00
Beneficio consolidado neto	2.466,00	3.009,00	2.913,89	2.168,37	1.289,40	1.084,55
Capital	1.566,00	1.566,00	1.565,97	1.523,95	1.105,23	1.056,87
Reservas	13.926,00	13.569,00	13.088,22	8.723,73	4.536,03	3.745,81
Otras cuentas de pasivo	19.221,00	20.634,00	17.951,18	11.875,85	4.898,66	3.981,38
Total pasivo	279.542,00	309.245,99	300.416,17	238.166,25	133.989,64	127.046,24

Fuente: Informe anual Grupo BBVA.

Grupo "LA CAIXA"

Millones de euros

Balances de situación consolidados	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Activo						
Caja y depósitos en bancos centrales	1.554,66	2.104,48	1.139,37	1.353,41	1.017,02	813,84
Deudas del Estado	5.106,16	2.327,31	3.954,22	4.022,88	6.648,40	11.084,06
Entidades de crédito	10.094,94	7.505,02	11.842,84	11.701,52	12.296,22	9.827,15
Crédito sobre clientes (neto)	61.434,53	52.118,74	49.258,48	42.441,76	36.323,24	29.237,52
Cartera de valores	14.385,15	13.905,60	10.475,71	8.862,00	6.683,58	5.410,61
Obligaciones y otros valores de renta fija	5.537,41	4.588,90	1.961,67	1.886,57	1.183,41	1.031,35
Acciones y otros títulos de renta variable	790,04	1.424,90	1.362,92	997,16	940,52	369,00
Participaciones	6.662,13	6.608,20	5.832,34	4.442,45	2.770,88	2.240,04
Participaciones en empresas del grupo	1.395,57	1.283,60	1.318,78	1.535,82	1.788,77	1.770,22
Inmovilizado	4.405,80	4.661,40	4.339,32	3.511,17	2.566,36	2.471,84
Activos inmateriales	98,57	66,20	39,08	24,37	41,95	25,36
Fondo de comercio de consolidación	1.785,85	2.173,60	1.895,36	1.087,30	204,03	219,61
Activos materiales	2.521,38	2.421,60	2.404,88	2.399,50	2.320,38	2.226,87
Otros activos	3.842,44	3.054,45	2.443,33	1.316,43	649,88	619,46
Cuentas de periodificación	1.880,06	1.964,60	1.829,44	984,98	712,86	658,07
Pérdidas en sociedades consolidadas	316,20	66,40	9,93	22,39	5,61	3,58
Total activo	103.019,94	87.708,00	85.292,64	74.216,54	66.903,17	60.126,13
Pasivo						
Entidades de crédito	12.824,61	6.395,16	11.435,50	9.454,02	9.277,03	5.114,18
Recursos de clientes	71.493,34	62.683,31	58.123,55	53.479,32	50.320,07	48.373,67
Débitos a clientes	65.520,12	57.690,31	55.150,28	49.265,34	46.365,93	46.142,02
Débitos representados por valores negociables	5.973,22	4.993,00	2.973,27	4.213,98	3.954,14	2.231,65
Otros pasivos	3.403,53	3.264,30	2.596,60	2.090,43	825,00	702,84
Cuentas de periodificación	1.984,20	2.298,55	1.693,00	937,28	779,15	803,08
Provisiones para riesgos y cargas	446,01	334,01	487,61	458,32	513,55	523,15
Beneficios consolidados del ejercicio	847,50	1.130,24	1.032,90	799,84	709,22	608,67
Del grupo	682,74	963,48	874,80	726,02	662,68	565,75
De minoritarios	164,76	166,76	158,10	73,82	46,54	42,92
Pasivos subordinados	3.217,75	3.037,91	1.537,90	1.537,91	537,91	537,91
Intereses minoritarios	3.400,75	3.303,69	3.330,16	1.330,18	296,58	272,15
Fondo de dotación	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Reservas	3.476,39	3.348,34	3.389,92	2.889,59	2.596,26	2.319,68
Reservas en sociedades consolidadas	1.922,86	1.909,49	1.662,50	1.236,65	1.045,40	867,80
Total pasivo	103.019,94	87.708,00	85.292,64	74.216,54	66.903,17	60.126,13

Fuente: Informe anual Grupo "LA CAIXA". Antes de la aplicación del beneficio.

10.3. CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS: BSCH; BBVA; LA CAIXA.

Millones de euros

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

Entidad: GRUPO BSCH	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Productos financieros	22.711,30	28.116,75	29.159,72	19.612,04	13.576,54	10.782,97
Costes financieros	-13.825,90	-18.408,39	-21.294,36	-13.273,79	-9.351,02	-7.688,59
Dividendos	473,20	548,41	424,19	331,68	67,85	101,21
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	9.358,60	10.256,77	8.289,55	6.669,93	4.293,37	3.195,59
Comisiones netas	4.289,30	4.621,74	4.012,99	3.077,13	2.031,24	1.441,98
MARGEN BASICO	13.647,90	14.878,51	12.302,54	9.747,06	6.324,61	4.637,57
Resultados de operaciones financieras	356,30	685,14	702,10	379,62	306,86	560,67
MARGEN ORDINARIO	14.004,20	15.563,65	13.004,64	10.126,68	6.631,47	5.198,24
Gastos de personal	-4.521,70	-5.258,30	-4.450,96	-3.775,80	-2.603,12	-2.102,34
Otros gastos administrativos	2.800,30	-3.142,69	-2.845,41	-2.067,39	-1.578,13	-1.176,51
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN	7.322,00	-8.400,99	-7.296,37	-5.843,19	-4.181,25	-3.278,85
Amortizaciones	-889,80	-987,32	-900,15	-735,78	-447,29	-368,28
Otros productos y cargas de explotación (neto)	-226,50	-230,88	-119,58	-68,75	20,36	-24,64
COSTES DE EXPLOTACIÓN	-8.438,30	-9.619,19	-8.316,10	-6.647,72	-	-
MARGEN DE EXPLOTACION	5.565,90	5.944,46	4.688,54	3.478,97	2.023,29	1.526,47
Resultados netos por puesta en equivalencia	279,90	521,88	754,27	322,85	199,38	256,78
Promemoria: corrección por cobro de dividendos	353,10	423,70	293,37	-240,27	(1)-67,85	(1)-101,21
MARGEN DE NEGOCIO	5.845,80	6.466,34	5.442,81	3.801,82	2.154,82	1.682,04
Amortización fondo de comercio de consolidación	-1.358,60	-1.872,95	-598,55	-648,01	-239,57	-1.397,14
Beneficios netos por operaciones de grupo	1.008,90	1.169,45	384,85	704,51	213,17	1.786,74
Saneamiento crediticio neto	-1.648,20	-1.586,02	-1.048,35	-988,07	-448,01	-475,39
Saneamiento de inmobilizaciones financieras	-0,30	-0,75	-0,61	-3,95	-6,58	-2,64
Resultados extraordinarios netos	-338,80	1.305,24	-406,18	-150,72	-147,26	-292,00
De los que: dotación a fondos especiales	-	-1.244,00	-	-	-	-
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	3.508,80	4.237,31	3.773,97	2.715,58	1.526,57	1.301,61
Impuesto sobre sociedades	-723,10	-910,40	-714,87	-543,56	-339,02	-312,78
BENEFICIO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	2.785,70	3.326,91	3.059,10	2.172,02	1.187,55	988,83
Resultado atribuido a minoritarios	-137,80	-340,35	-358,49	-231,17	-333,15	-323,95
Dividendos de preferentes	-400,70	-500,26	-442,50	-365,75	-	-
BENEFICIO NETO ATRIBUIDO AL GRUPO	2.247,20	2.486,30	2.258,11	1.575,11	854,40	664,88

(1) Ajuste dividendos puesta en equivalencia.

Fuente: Informe anual grupo BSCH

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

Millones de euros

Entidad: GRUPO BBVA	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Productos financieros	16.152,00	21.608,00	19.324,83	13.920,43	10.491,22	9.083,40
Costes financieros	-9.026,00	-13.279,00	-12.714,42	-8.534,46	-6.299,21	-5.668,90
Dividendos	358,00	495,00	384,23	374,00	-	-
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	7.484,00	8.824,00	6.994,64	5.759,97	4.192,01	3.414,50
Comisiones netas	3.567,00	4.038,00	3.369,56	2.706,89	1.830,57	1.318,88
MARGEN BASICO	11.051,00	12.862,00	10.364,20	8.466,86	6.022,58	4.733,38
Resultados de operaciones financieras	664,00	490,00	778,62	640,67	364,08	494,37
MARGEN ORDINARIO	11.715,00	13.352,00	11.142,82	9.107,53	6.386,66	5.227,75
Gastos de personal	-3.606,00	-4.243,00	-3.774,27	-3.206,97	-2.235,55	-1.878,07
Otros gastos administrativos	-1.993,00	-2.482,00	-2.162,81	-1.769,23	-1.290,34	-976,78
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN	-5.599,00	-6.725,00	-5.937,08	-4.976,20	-3.525,89	-2.854,85
Amortizaciones	-612,00	-742,00	-652,46	-501,60	-323,63	-279,12
Otros productos y cargas de explotación (neto)	-253,00	-286,00	-176,82	-172,94	-126,00	-83,95
COSTES DE EXPLOTACIÓN	-6.464,00	-7.753,00	-6.766,36	-5.650,74	-	-
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	5.251,00	5.599,00	4.376,46	3.456,79	2.411,14	2.009,83
Resultados netos por puesta en equivalencia	35,00	393,00	588,63	237,55	180,71	129,46
Promemoria: corrección por cobro de dividendos	-242,00	-379,00	-268,42	-294,05	-241,18	-217,72
MARGEN DE NEGOCIO	5.286,00	5.992,00	4.965,09	3.694,34	2.591,85	2.139,29
Amortización fondo comercio de consolidación	-679,00	-623,00	-664,82	-696,75	-546,72	-434,01
Beneficios netos por operaciones de grupo	361,00	954,00	1.306,84	923,40	733,40	361,06
Saneamiento crediticio neto	-1.494,00	-1.919,00	-973,36	-750,81	-893,31	-465,58
Saneamiento de inmobilizaciones financieras	3,00	-43,00	-6,87	6,30	-4,06	0,05
Resultados extraordinarios netos	-280,00	-727,00	-751,27	-274,78	-200,98	-188,95
De los que: dotación a fondos especiales	-	-926,00	-	-	-144,09	-123,73
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	3.197,00	3.634,00	3.875,61	2.901,70	1.680,18	1.411,86
Impuesto sobre sociedades	-745,00	-625,00	-961,75	-733,32	-390,78	-327,31
BENEFICIO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	2.452,00	3.009,00	2.913,86	2.168,38	1.289,40	1.084,55
Resultado atribuido a minoritarios	-457,00	-330,00	-393,89	259,34	-305,98	-298,14
Dividendos de preferentes	-276,00	-316,00	-287,91	-163,21	-	-
BENEFICIO ATRIBUIDO AL GRUPO	1.719,00	2.363,00	2.232,06	1.745,83	983,42	786,41

Fuente: Informe anual grupo BBVA

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

Millones de euros

Entidad: GRUPO "LA CAIXA"	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Intereses y rendimientos asimilados	3.981,86	3.903,05	3.456,86	2.902,25	3.273,82	3.841,41
Intereses y cargas asimiladas	-2.125,59	-2.296,71	-2.049,58	-1.662,13	-2.109,59	-2.620,39
Rendimiento de la cartera de renta variable	286,03	415,25	444,21	241,19	181,70	172,92
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	2.142,30	2.021,59	1.851,49	1.481,31	1.345,93	1.393,94
Comisiones (neto)	899,46	870,77	823,89	766,79	680,71	551,01
MARGEN BÁSICO	3.041,76	2.892,36	2.675,38	2.248,10	2.026,64	1.944,95
Resultado de operaciones financieras	68,54	114,44	83,05	105,59	163,37	53,61
MARGEN ORDINARIO	3.110,30	3.006,80	2.758,43	2.353,69	2.190,01	1.998,56
Otros productos y cargas de explotación	8,22	16,63	20,84	22,12	28,20	14,03
Gastos de personal	-1.344,45	-1.244,49	-1.170,70	-1.049,92	-926,18	-875,58
Otros gastos administrativos	-623,63	-618,93	-588,41	-526,17	-483,68	-424,91
Amortización y saneamiento de activos materiales e inmateriales	-253,18	-252,28	-245,11	-228,00	-201,41	-179,16
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	897,26	907,73	775,05	571,72	606,94	532,94
Resultados netos generados por sociedades puestas en equivalencia	437,44	584,58	545,70	337,61	285,67	250,14
Amortización del fondo de comercio de consolidación	-166,71	-164,35	-131,23	-56,44	-35,88	-38,23
Resultados por operaciones del Grupo	1,45	2,09	1,86	96,21	78,09	0,75
Amortización y provisiones para insolvencias (neto)	-299,97	-268,22	-166,46	-89,34	-98,32	-93,38
Saneamiento de inmobilizaciones financieras (neto)	-337,93					
Otras dotaciones y resultados extraordinarios	-518,06	-15,16	40,14	63,00	-32,03	34,74
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	13,48	1.046,67	1.065,06	922,76	804,47	686,96
Impuesto sobre beneficios y otros	834,02	83,57	-32,16	-122,91	-95,24	-78,29
RESULTADO DEL EJERCICIO	847,50	1.130,24	1.032,90	799,85	709,23	608,67
Resultado atribuido a la minoría	164,76	166,76	158,11	73,83	46,54	42,92
Resultado atribuido al Grupo	682,74	963,48	874,79	726,02	662,69	565,75

Fuente: Informe anual grupo "LA CAIXA"

10.4. RATIOS: BSCH; BBVA; LA CAIXA.

GRUPO BSCH	ESTRUCTURA BASE 100										VARIACION %			
	2002	2001	2000	1999	1998	1997	02/01	01/00	00/99	99/98	98/97			
Balances de situación consolidados														
Activo														
Caja y bancos centrales	1,9	2,7	2,4	2,4	1,6	1,3	-36,2	16,8	34,4	245,5	21,3			
Deudas del Estado	7,7	6,9	6,5	11,6	13,4	14,1	1,2	8,5	-23,4	43,2	-5,8			
Entidades de crédito	12,4	12,0	10,5	11,8	16,9	20,3	-6,4	16,9	21,6	15,4	-17,1			
Créditos sobre clientes(neto)	50,2	48,5	48,5	49,7	46,1	42,0	-6,2	2,6	32,9	78,4	9,1			
Cartera de valores	14,1	16,2	17,8	14,1	12,4	14,5	-21,0	-6,3	71,7	87,4	-14,7			
Renta fija	9,9	11,8	13,3	10,0	9,3	11,4	-24,2	-9,1	81,8	77,2	-18,7			
Renta variable	4,2	4,4	4,4	4,1	3,1	3,1	-12,3	2,4	47,0	218,1	0,1			
Activos materiales e inmateriales	1,7	2,0	2,1	2,5	3,5	2,8	-22,8	-2,1	17,2	18,2	23,0			
Acciones propias	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-31,2	-61,9	57,1	-60,7	56,9			
Fondo de comercio	3,1	2,8	3,4	1,0	0,0	0,0	0,9	-15,2	57,5	0,0	0,0			
Otras cuentas de activo	7,5	8,4	8,5	6,6	5,8	4,8	-20,3	1,7	74,3	89,0	20,9			
Resultados ejercicios anteriores en sociedades consolidadas	1,4	0,5	0,3	0,3	0,3	0,2	290,4	54,7	18,0	88,1	22,1			
Total activo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-9,4	2,6	36,1	65,4	-0,6			
Pasivo														
B. de España y entidades de crédito	15,7	15,1	19,5	24,7	27,7	26,5	-5,8	-20,7	7,5	47,3	3,9			
Débitos a clientes	51,7	50,7	48,6	47,4	48,7	54,0	-7,6	7,1	39,5	61,1	-10,4			
Valores negociables	9,6	11,6	9,8	9,4	6,7	5,5	-24,8	21,8	41,8	232,1	21,2			
Pasivos subordinados	3,8	3,6	3,1	3,1	2,7	2,5	-4,2	21,1	32,5	89,3	10,4			
Provisiones para riesgos y cargas	4,4	4,7	4,5	1,7	1,8	1,3	-17,0	9,4	356,5	54,8	38,4			
Intereses minoritarios	1,9	2,1	2,4	2,5	2,5	0,0	-18,8	-10,8	31,4	64,8	0,0			
Diferencia negativa de consolidación	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			
Beneficio consolidado neto	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,6	-16,3	8,7	40,8	82,9	20,1			
Capital	0,7	0,7	0,6	0,7	0,5	0,5	2,3	2,2	24,3	226,7	12,4			
Reservas	5,8	4,8	4,4	2,5	2,8	2,1	9,3	10,6	244,5	47,5	30,9			
Otras cuentas de pasivo	5,5	5,8	6,2	7,2	5,8	7,0	-13,9	-4,3	18,1	203,6	-17,6			
Total pasivo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-9,4	2,6	36,1	65,4	-0,6			

Fuente: Informe anual Grupo BSCH

GRUPO BBVA	ESTRUCTURA BASE 100										VARIACION %			
	2002	2001	2000	1999	1998	1997	02/01	01/00	00/99	99/98	98/97			
Balances de situación consolidados														
Activo														
Caja y bancos centrales	2,9	3,0	2,4	3,4	2,9	1,8	-12,9	28,4	-10,4	204,6	67,8			
Deudas del Estado	7,1	6,5	4,9	5,1	2,6	4,6	-2,0	36,8	22,5	351,8	-41,5			
Entidades de crédito	7,7	7,5	11,8	16,0	25,5	32,4	-7,4	-34,3	-7,1	11,5	-17,1			
Créditos sobre clientes (neto)	50,6	48,6	45,7	47,7	45,3	40,6	-5,9	9,3	21,0	87,0	17,8			
Cartera de valores	21,2	23,6	24,7	18,6	16,4	13,9	-19,0	-1,4	67,0	202,0	24,5			
Renta fija	17,6	19,9	20,8	14,3	12,7	10,7	-20,3	-1,3	82,6	200,4	25,9			
Renta variable	3,6	3,7	3,9	4,3	3,7	3,2	-11,9	-2,0	14,5	207,5	19,8			
Activos materiales e inmateriales	1,6	2,0	2,0	2,0	2,5	2,6	-24,9	3,4	22,9	43,9	1,9			
Acciones propias	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	28,9	-32,6	0,0	0,0	0,0			
Fondo de comercio	1,5	1,5	1,4	0,0	0,9	0,6	-7,8	13,3	0,0	0,0	44,3			
Otras cuentas de activo	6,1	6,3	6,3	7,2	3,0	3,5	-12,8	3,1	10,3	424,1	-8,2			
Resultados ejercicios anteriores en sociedades consolidadas	1,3	1,0	0,8	0,0	0,8	0,0	26,5	20,9	0,0	0,0	0,0			
Total activo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-9,6	2,9	26,1	77,7	5,5			
Pasivo														
B. de España y entidades de crédito	20,0	20,9	25,1	28,8	23,8	25,6	-13,1	-14,3	9,9	215,4	-2,0			
Débitos a clientes	52,4	53,8	45,0	44,1	57,8	58,2	-12,0	23,1	28,7	35,6	4,7			
Valores negociables	9,9	8,2	14,2	13,3	5,9	4,8	8,5	-40,7	35,6	396,9	29,1			
Pasivos subordinados	2,3	2,5	1,7	1,4	1,2	1,4	-14,8	48,9	54,7	97,5	-5,3			
Provisiones para riesgos y cargas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			
Intereses minoritarios	2,0	2,0	2,1	2,2	2,3	2,0	-11,3	1,4	18,2	72,6	23,5			
Diferencia negativa de consolidación	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			
Beneficio consolidado neto	0,9	1,0	1,0	0,9	1,0	0,9	-18,1	3,3	34,4	68,2	18,9			
Capital	0,6	0,5	0,5	0,6	0,8	0,8	0,0	0,0	2,7	37,9	4,6			
Reservas	5,0	4,4	4,4	3,7	3,4	3,0	2,6	3,7	50,0	92,3	21,1			
Otras cuentas de pasivo	6,9	6,7	6,0	5,0	3,7	3,1	-6,9	14,9	51,2	242,3	23,0			
Total pasivo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-9,6	2,9	26,1	77,7	5,5			

Fuente: Informe anual Grupo BBVA

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

Entidad: GRUPO BSCH	ESTRUCTURA BASE 100										VARIACION %			
	2002	2001	2000	1999	1998	1997	02/01	01/00	00/99	99/98	98/97			
Productos financieros	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-19,2	-3,6	48,7	44,4	25,9			
Costes financieros	-60,9	-65,5	-73,0	-67,7	-68,9	-71,3	-24,9	-13,5	60,4	41,9	21,6			
Dividendos	2,1	2,0	1,4	1,7	0,5	0,9	-13,7	29,3	27,9	388,8	-33,0			
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	41,2	36,5	28,4	34,0	31,6	29,6	-8,8	23,7	24,3	55,3	34,3			
Comisiones netas	18,9	16,4	13,8	15,7	15,0	13,4	-7,2	15,2	30,4	51,5	40,9			
MARGEN BÁSICO	60,1	52,9	42,2	49,7	46,6	43,0	-8,3	20,9	26,2	54,1	36,4			
Resultados por operaciones financieras	1,6	2,4	2,4	1,9	2,2	5,2	-48,0	-2,4	84,9	23,7	45,3			
MARGEN ORDINARIO	61,7	55,3	44,6	51,6	48,8	48,2	-10,0	19,7	28,4	52,7	27,6			
Gastos de personal	-19,9	-18,7	-15,3	-19,2	-19,2	-19,5	-14,0	18,1	17,9	45,0	23,8			
Otros gastos administrativos	-12,3	-11,2	-9,7	-10,5	-11,6	-10,9	-10,9	10,4	37,6	31,0	34,1			
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN	-32,2	-29,9	-25,0	-29,7	-30,8	-30,4	-12,8	15,1	24,9	39,7	27,5			
Amortizaciones	-3,9	-3,5	-3,1	-3,8	-3,3	-3,4	-9,9	9,7	22,3	64,5	21,4			
Otros productos y cargas de explotación (neto)	-1,0	-0,8	-0,4	-0,4	0,2	-0,2	-1,9	93,1	73,9	-	-			
COSTES DE EXPLOTACIÓN	-37,1	-34,2	-28,5	-33,9	-	-	-12,3	15,7	25,1	-	-			
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	24,6	21,1	16,1	17,7	14,9	14,2	-6,4	26,8	34,8	71,9	32,5			
Resultados netos por puesta en equivalencia	1,2	1,9	2,6	1,7	1,5	2,4	-46,4	-30,8	133,6	61,9	-22,4			
Promemoria: corrección por cobro de dividendos	1,6	1,5	1,0	-1,2	-0,5	-1,0	-16,7	44,4	22,1	-	-33,0			
MARGEN DE NEGOCIO	25,8	23,0	18,7	19,4	15,9	15,6	-9,6	18,8	43,2	76,4	28,1			
Amortización fondo de comercio de consolidación	-6,0	-6,7	-2,0	-3,3	-1,8	-13,0	-27,5	212,9	-7,6	170,5	-82,8			
Beneficios netos por operaciones de grupo	4,4	4,2	1,3	3,6	1,6	16,6	-13,7	203,9	-45,4	230,5	-88,1			
Saneamiento crediticio neto	-7,3	-5,6	-3,6	-5,1	-3,3	-4,4	3,9	51,3	6,1	120,5	-5,8			
Saneamiento de inmobilizaciones financieras	-	-	-	-	-0,1	-	-60,0	22,5	-84,5	-39,9	148,9			
Resultados extraordinarios netos	-1,5	4,6	-1,4	-0,8	-1,1	-2,7	-	-	169,5	2,3	-49,6			
De los que: Dotación a fondos especiales	-	-4,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	15,4	15,1	13,0	13,8	11,2	12,1	-17,2	12,3	39,0	77,9	17,3			
Impuesto sobre sociedades	-3,2	-3,3	-2,5	-2,7	-2,5	-2,9	-20,6	27,3	31,5	60,3	8,4			
BENEFICIO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	12,2	11,8	10,5	11,1	8,7	9,2	-16,3	8,7	40,8	83,0	20,1			
Resultado atribuido a minoritarios	-0,6	-1,2	-1,3	-1,2	-2,4	-3,0	-59,5	-5,1	55,1	-30,6	2,8			
Dividendos de preferentes	-1,7	-1,8	-1,5	-1,9	-	-	-19,9	13,0	21,0	-	-			
BENEFICIO NETO ATRIBUIDO AL GRUPO	9,9	8,8	7,7	8,0	6,3	6,2	-9,6	10,1	43,4	84,3	28,5			

Fuente: Informe anual Grupo BSCH

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

ESTRUCTURA BASE 100

VARIACIÓN %

Entidad: GRUPO BBVA	2002	2001	2000	1999	1998	1997	02/01	01/00	00/99	99/98	98/97
Productos financieros	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-25.2	11.8	38.8	36.2	15.5
Costes financieros	-55.9	-61.4	-65.8	-61.3	-60.0	-62.4	-32.0	4.4	49.0	35.5	11.1
Dividendos	2.2	2.2	2.0	2.7	-	-	-27.7	28.8	2.7	-	-
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	46.3	40.8	36.2	41.4	40.0	37.6	-15.2	26.1	21.4	37.4	22.8
Comisiones netas	22.1	18.7	17.4	19.4	17.4	14.5	-11.7	19.8	24.5	47.9	38.8
MARGEN BÁSICO	68.4	59.5	53.6	60.8	57.4	52.1	-14.1	24.1	22.4	40.6	27.2
Resultados por operaciones financieras	4.1	2.3	4.0	4.6	3.5	5.4	35.5	-37.1	21.5	76.0	-26.3
MARGEN ORDINARIO	72.5	61.8	57.6	65.4	60.9	57.5	-12.3	19.8	22.3	42.6	22.2
Gastos de personal	22.3	-19.6	-19.5	-23.0	-21.3	-20.7	-15.0	12.4	17.7	43.4	19.0
Otros gastos administrativos	-12.3	-11.5	-11.2	-12.7	-12.3	-10.7	-19.7	14.8	22.2	37.1	32.1
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN	-34.6	-31.1	-30.7	-35.7	-33.6	-31.4	-16.7	13.3	19.3	41.1	23.5
Amortizaciones	-3.8	-3.4	-3.4	-3.6	-3.1	-3.1	-17.5	13.7	30.1	55.0	16.0
Otros productos de explotación (neto)	-1.6	-1.3	-0.9	-1.3	-1.2	-0.9	-11.5	61.7	2.2	37.2	50.1
COSTES DE EXPLOTACIÓN	-40.0	-35.8	-35.0	-40.6	-	-	-16.6	14.6	19.7	-	-
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	32.5	26.0	22.6	24.8	23.0	22.1	-6.2	27.9	26.6	43.4	20.0
Resultados netos por puesta en equivalencia	0.2	1.7	3.1	1.7	1.7	1.4	-91.1	-33.2	147.8	31.5	39.6
Promemoria: corrección por cobro de dividendos	-1.5	-1.7	-1.4	-2.1	-2.3	-2.4	-36.1	41.2	-8.7	21.9	10.8
MARGEN DE NEGOCIO	32.7	27.7	25.7	26.5	24.7	23.5	-11.8	20.7	34.4	42.5	21.1
Amortización fondo de comercio de consolidación	-4.2	-2.9	-3.4	-5.0	-5.2	-4.8	9.0	-6.3	-4.6	27.4	26.0
Beneficios netos por operaciones de grupo	2.2	4.4	6.7	6.6	6.9	4.0	-62.2	-27.0	41.5	26.0	103.1
Saneamiento crediticio neto	-9.2	-8.9	-5.0	-5.4	-8.5	-5.1	-22.2	97.1	29.6	-15.9	91.9
Saneamiento de inmobilizaciones financieras	-	-0.1	-	-	-	-	-	526.0	-	-	-
Resultados extraordinarios netos	-1.7	-3.4	-3.9	-1.9	-1.9	-2.1	-61.5	-3.2	173.4	36.7	6.4
De los que: dotación a fondos especiales	-	-4.3	-	-	-1.4	-1.4	-	-	-	-	16.5
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	19.8	16.8	20.1	20.8	16.0	15.5	-12.0	-6.2	33.6	72.7	19.0
Impuesto sobre sociedades	-4.6	-2.9	-5.0	-5.2	-3.7	-3.6	19.2	-35.0	31.1	87.7	19.4
BENEFICIO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	15.2	13.9	15.1	15.6	12.3	11.9	-18.5	3.3	34.4	68.2	18.9
Resultado atribuido a minoritarios	-2.8	-1.5	-2.0	-1.9	-2.9	-3.3	38.5	-16.2	51.9	38.1	2.6
Dividendos de preferentes	-1.7	-1.5	-1.5	-1.2	-	-	-12.7	9.8	76.4	-	-
BENEFICIO NETO ATRIBUIDO AL GRUPO	10.7	10.9	11.6	12.5	9.4	8.6	-27.3	5.9	27.8	77.5	25.0

Fuente: Informe anual Grupo BBVA

GRUPO BBVA

OTROS RATIOS RELEVANTES	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Ratio de eficiencia	47,20	50,40	53,30	54,60	55,40	55,00
Tasa de morosidad	2,37	1,71	1,96	1,76	2,32	2,65
Tasa de cobertura	146,80	221,60	189,50	135,10	115,30	103,60
PER (Precio/beneficio, n° de veces).	17,00	18,80	21,80	23,50	26,80	24,10
P/C (Precio/valor contable, n° de veces).	2,40	3,30	3,80	4,90	4,80	3,50

PER,: Precio/beneficio, n° de veces.

P/C: Precio/valor contable, n° de veces.

Fuente: Informe anual Grupo BBVA.

GRUPO ARGENTARIA

OTROS RATIOS RELEVANTES	1998	1997
Ratio de eficiencia	-	-
Tasa de morosidad	1,90	2,20
Tasa de cobertura	127,80	125,60
PER	24,59	18,02
P/C	3,35	1,99

PER: Precio/beneficio, n° de veces.

P/C: Precio/valor contable, n° de veces.

Fuente: Informe anual Grupo Argentaria.

GRUPO BSCH

OTROS RATIOS RELEVANTES	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Ratio de eficiencia	52,28	53,98	56,11	57,70	62,11	62,90
Tasa de morosidad	1,89	1,86	2,26	1,97	1,86	2,17
Tasa de cobertura	139,94	143,32	123,04	120,84	120,13	124,85
PER	13,88	17,63	23,02	26,17	24,83	22,03
P/V	-	-	-	-	3,82	3,58

PER: Precio/beneficio, nº de veces.

P/V: Precio/valor contable, nº de veces.

Fuente: Informe anual Grupo Banco Santander.

GRUPO BCH

OTROS RATIOS RELEVANTES	1998	1997
Ratio de eficiencia	-	-
Tasa de morosidad	1,50	2,50
Tasa de cobertura	108,30	86,30
PER	28,30	28,30
P/V	3,00	2,90

PER: Precio/beneficio, nº de veces.

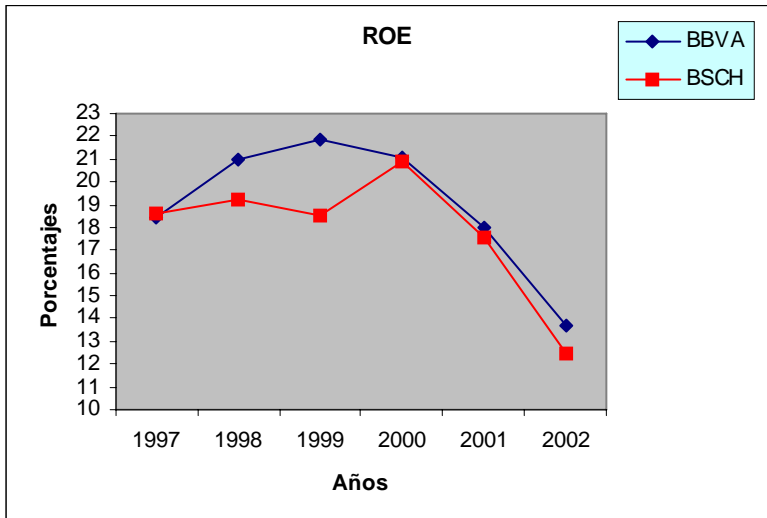
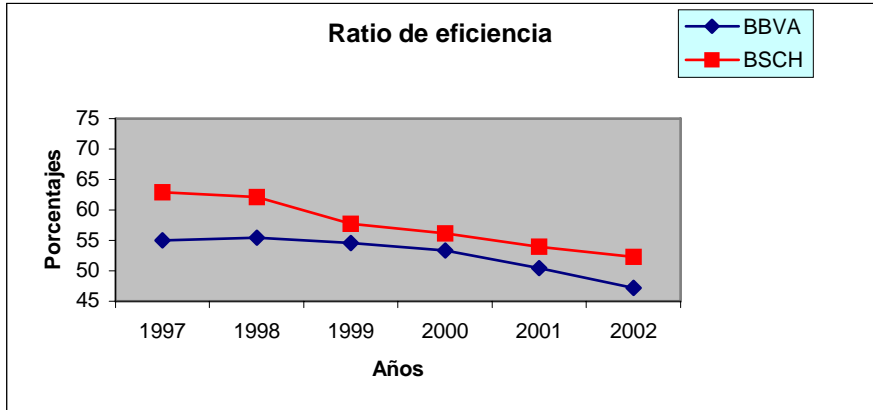
P/V: Precio/valor contable, nº de veces.

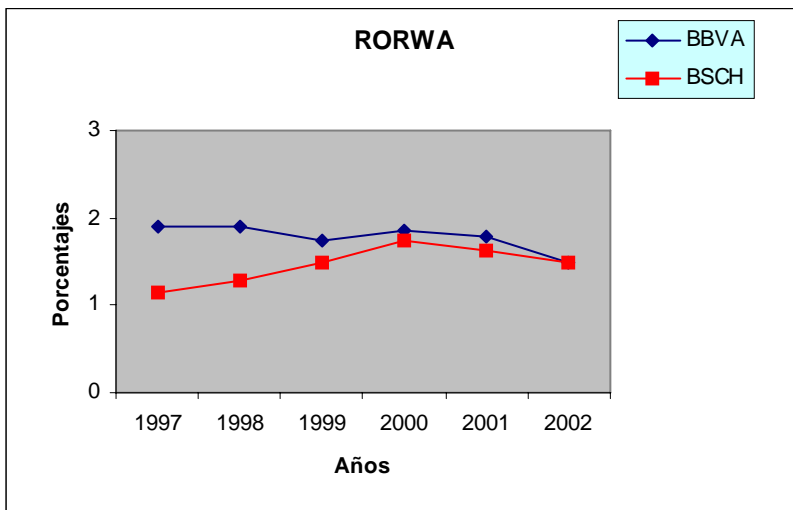
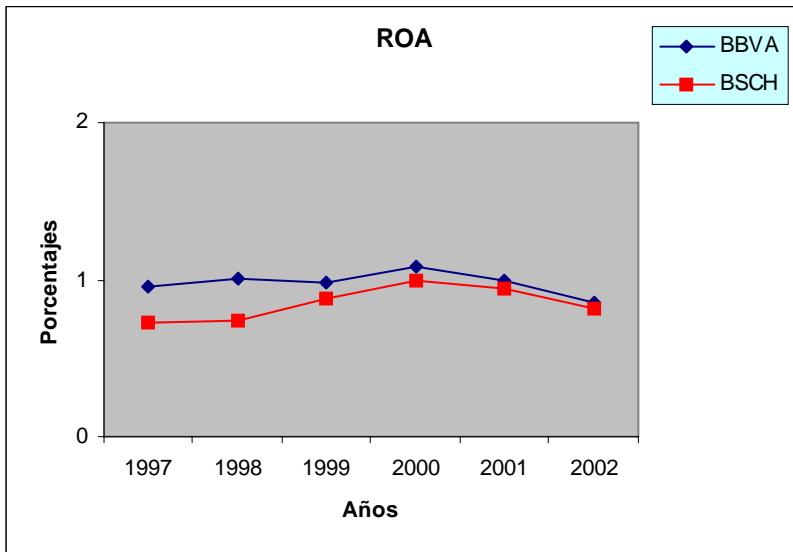
Fuente: Informe anual Grupo BCH.

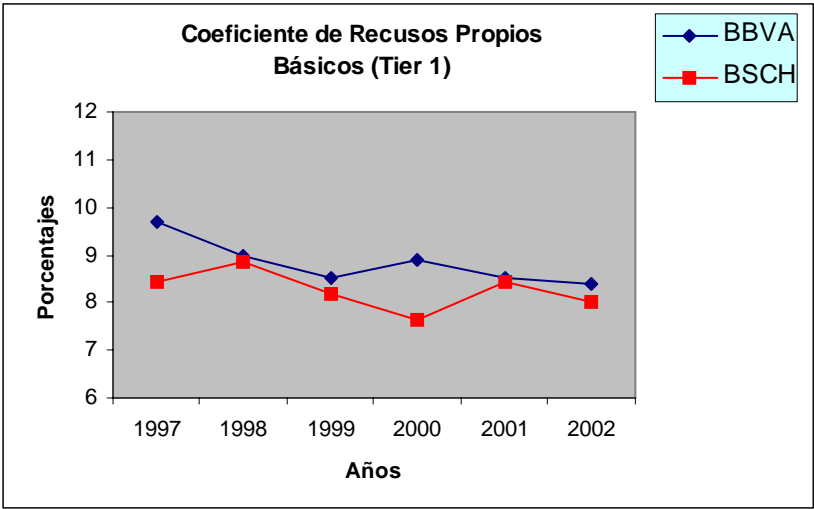
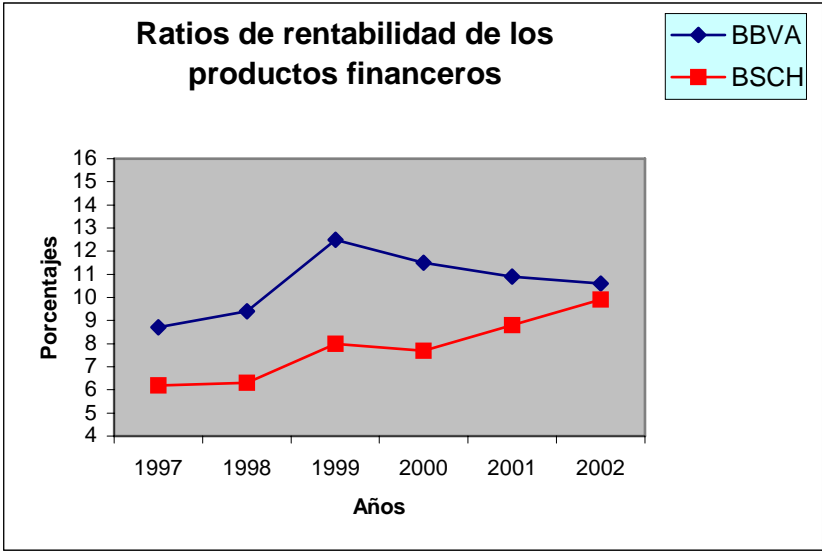
GRUPO "LA CAIXA"

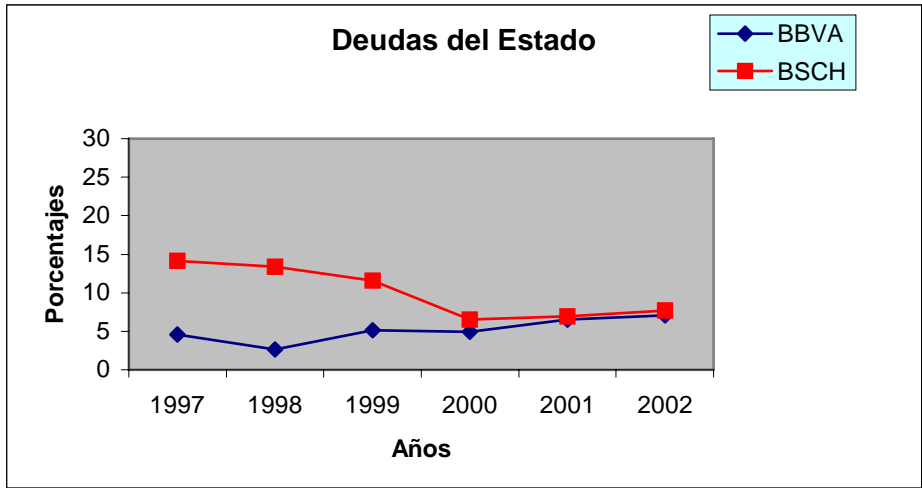
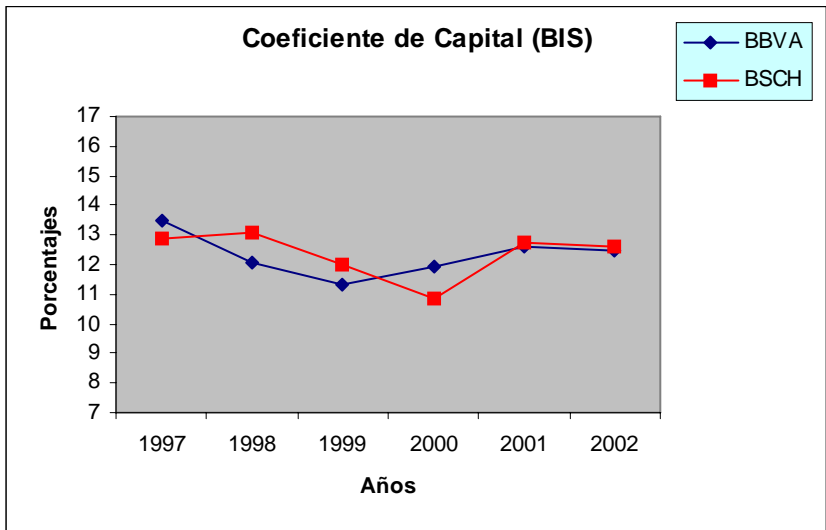
Ratios de Capital %	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Coeficiente de Solvencia (BIS)	13,8	13,4	13,3	12,7	11,4	12,3
Coeficiente de Recursos Propios Básicos (Tier 1)	9,6	10,1	11,4	9,0	8,9	9,2
Ratios de Rentabilidad %						
ROE	12,4	18,1	18,2	17,7	18,2	17,8
ROA	1,0	1,5	1,5	1,3	1,3	1,1
RORWA	1,4	2,3	2,1	2,0	2,2	2,1
Otros Ratios Relevantes %						
Ratio de eficiencia	60,4	57,5	58,4	62,9	61,0	62,5
Ratio de morosidad	0,5	0,6	0,7	1,0	1,5	2,4
Cobertura de la morosidad	299,3	231,4	165,0	124,0	151,0	132,0
EMPLEADOS	23.550	22.590	21.976	20.465	18.641	16.781
OFICINAS	4.630	4.524	4.563	4.332	4.013	3.612

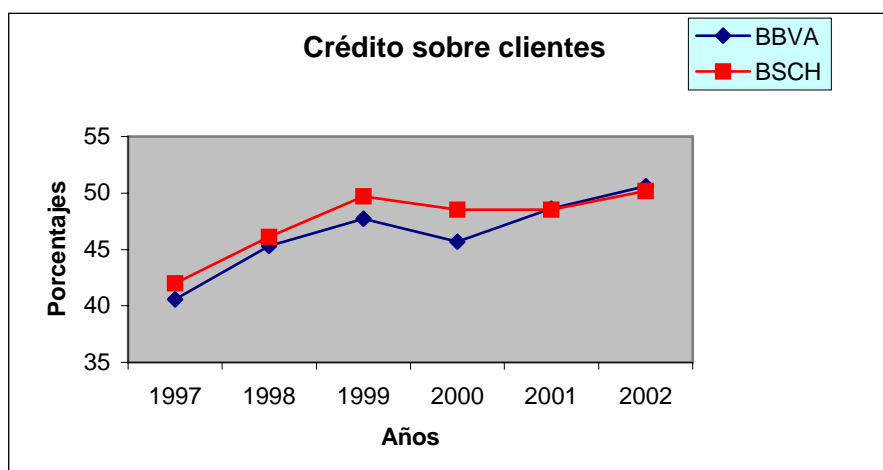
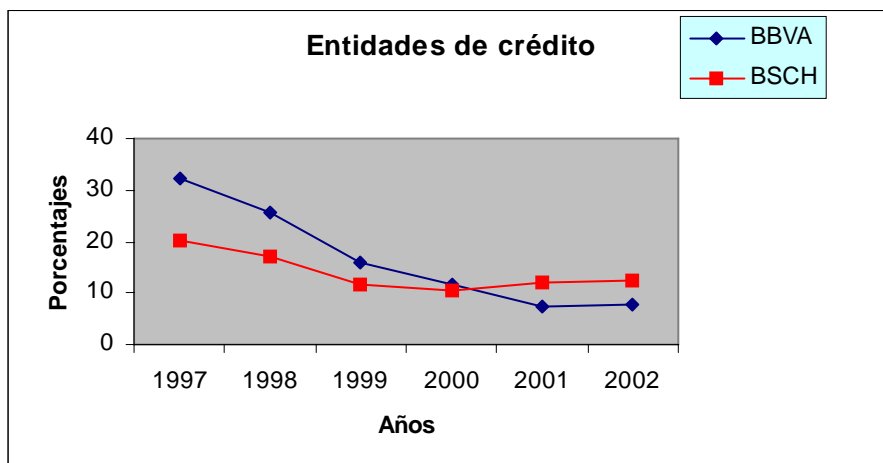
Fuente: Informe anual grupo "LA CAIXA"

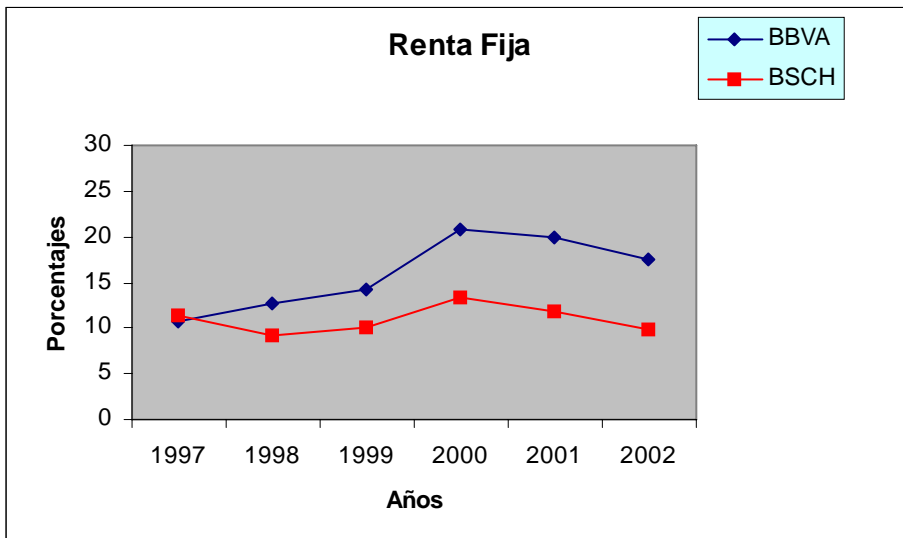
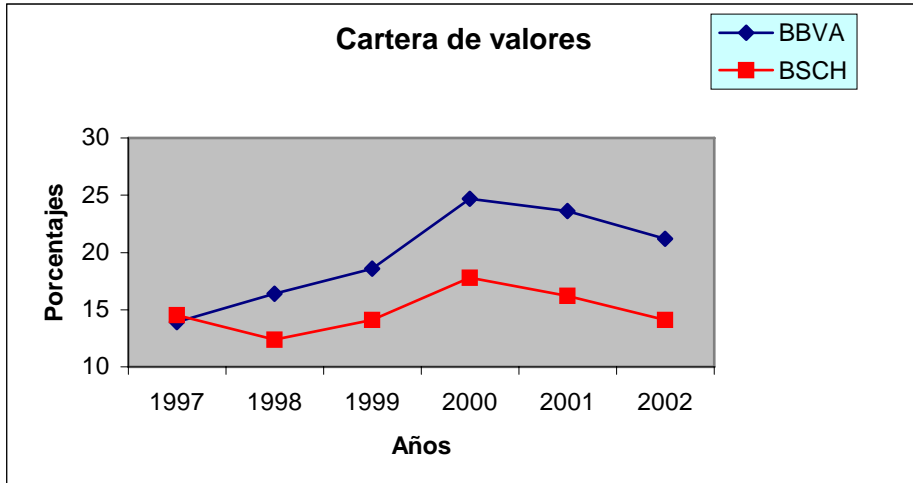


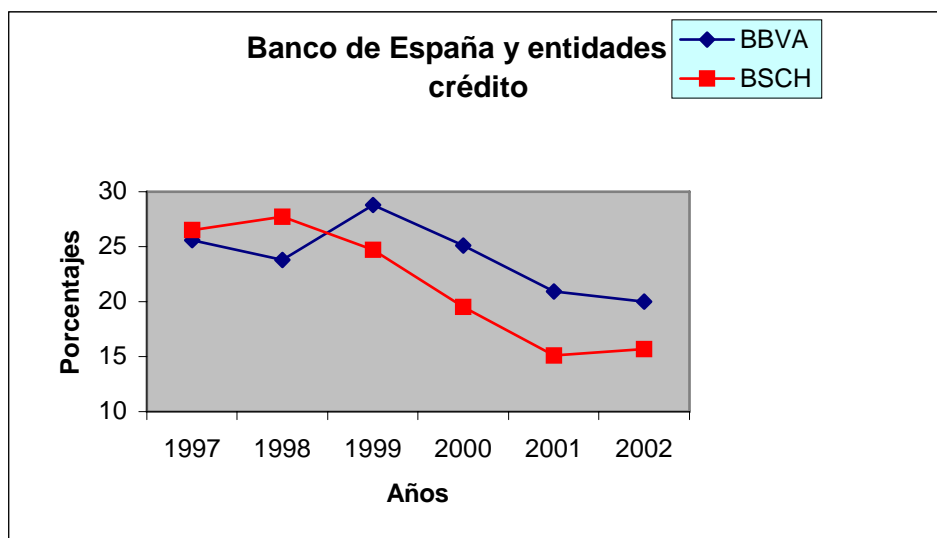
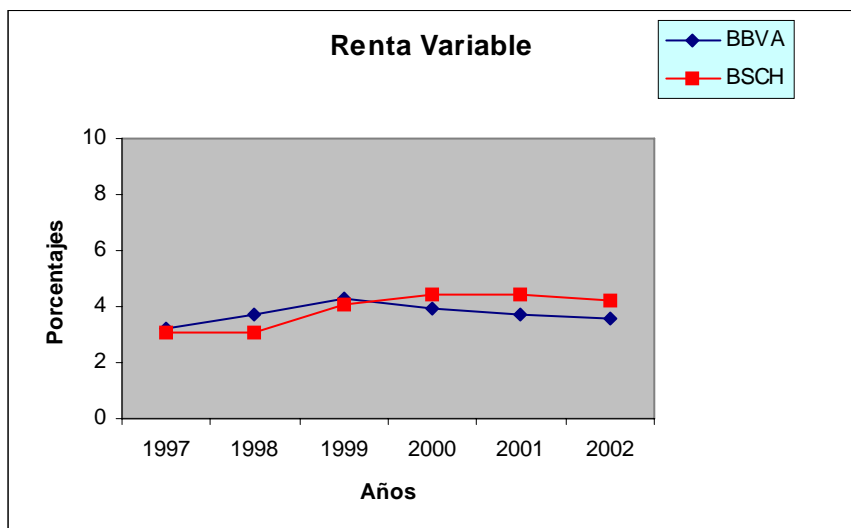


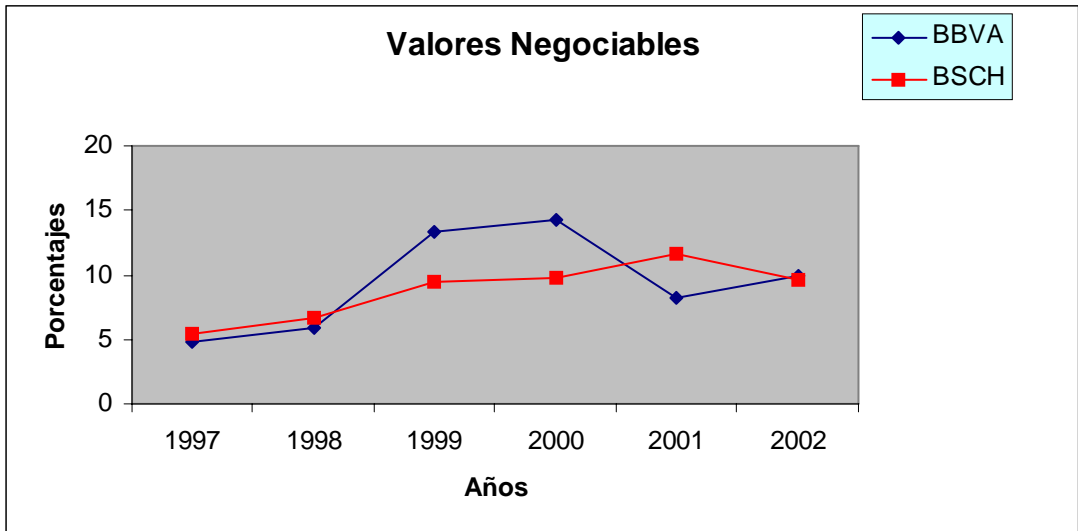
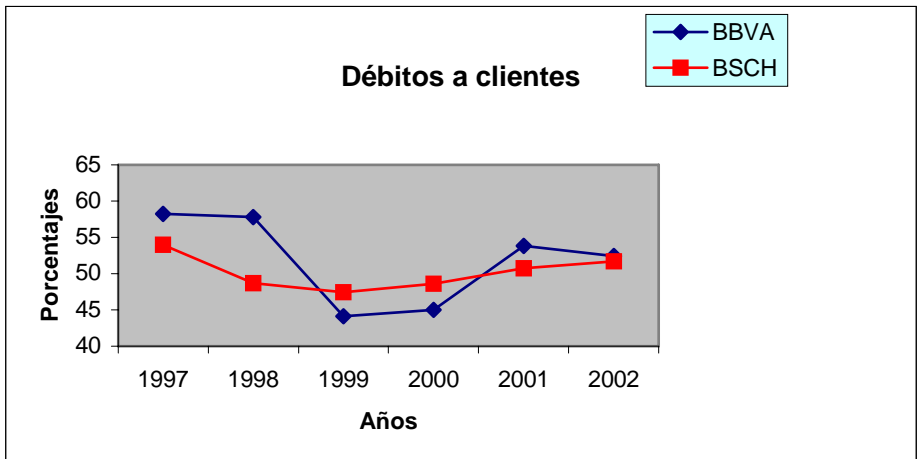












10.5. PARTICIPACIONES DE BSCH Y BBVA.

SOCIEDADES CONSOLIDADAS, BANCOS, QUE INTEGRAN EL GRUPO SANTANDER CENTRAL HISPANO

(Se incluyen las sociedades más significativas)

Sociedad	Domicilio	% Participación poseida por el Banco	
		Directa	Indirecta
All Funds Bank,S.A.	España		100,00
B.S.N. Portugal, S.A.	Portugal		99,35
Banca Serfin,S.A.	México		98,82
Banco Banif,S.A.	España	100,00	
Banco Caracas, Holding N.V.	A.Holandesas		84,40
Banco Santa Cruz,S.A.	Bolivia	96,13	0,15
Banco de Venezuela,S.A. C.A.			
Banco Universal	Venezuela	96,78	0,87
Banco de Vitoria,S.A.	España		88,26
Banco de Desarrollo E. Español,S.A.	España		88,49
Banco Rio de la Plata,S.A.	Argentina	25,62	73,23
Banco do Estado de Sao Paulo,S.A.	Brasil		98,01
Banco Español de Crédito,S.A.	España	87,43	1,14
B. Madasant-Sociedade Unipessoal,S.A.	Portugal		100,00
Banco Santander Brasil	Brasil		95,90
Banco Santander Bahamas Internt., Ltd	Bahamas		100,00
Banco SCH (Suisse),S.A.	Suiza		99,96
Banco Santander Chile, S.A.	Chile		83,92
Banco Santander Colombia,S.A.	Colombia		97,43
Banco Santander (Panamá),S.A.	Panamá		100,00
Banco Santander International Miami	EE.UU	94,80	5,20
Banco Santander Meridional,S.A.	Brasil	96,16	0,75
Banco Santander Mexicano,S.A.	México		98,82
Banco Santander Philippines, Inc.	Filipinas	88,45	
Banco Santander Portugal,S.A.	Portugal		84,84
Banco Santander Puerto Rico	Puerto Rico		88,27
Banco Santander Uruguay,S.A.	Uruguay		100,00
Banco Santander,S.A.	Brasil	96,70	3,18
B. Standard Totta de Mocambique SARL	Mozambique		54,97
Banco Totta & Acores, S.A.	Portugal	73,73	25,64
Banco Totta de Angola, SARL	Angola		99,35
Banesto Banco de Emisiones,S.A.	España		88,57
CC-Bank AG	Alemania		100,00
Companhia Geral de Crédito Predial			
Portugués, S.A.	Portugal		99,36
Patagon Bank, S.A.	España		100,00
Río Bank International (Uruguay) SAIFE	Uruguay		100,00
SCH Bank and Trust, Ltd.	Bahamas		100,00

Santander Central Hispano Benelux,S.A.	Bélgica	100,00	
SCH Investment,S.A.	España	100,00	
Santander Direkt Bank AG	Alemania		100,00
Santander Investment Bank, Ltd.	Bahamas		100,00
Santander Merchant Bank, Ltd.	Bahamas		100,00
SCH Overseas Bank, Inc.	Puerto Rico		100,00
Serfin International Bank and Trust, Ltd.	Islas Caimán		98,82

Fuente: Informe anual Grupo BSCH, año 2002

SOCIEDADES NO CONSOLIDABLES, BANCOS, CON PORCENTAJE DE PARTICIPACION DEL GRUPO SUPERIOR AL 3% (20% SI NO COTIZAN EN BOLSA)
(Se incluyen las sociedades más significativas)

Sociedad	Domicilio	% Participación poseida por el Banco	
		Directa	Indirecta
Banco Vitalicio de España,S.A.	España		13,22
Banque Commerciale du Maroc S.A.	Marruecos		20,27
Commerzbank, A.G.	Alemania		3,72
Grupo Financiero Galicia, S.A.	Argentina		7,57
Intereuropa Bank, R.T.	Hungría		10,00
Royal Bank of Scotland Group PLC.	Reino Unido		5,04
San Paolo IMI, SPA	Italia		5,16

Fuente: Informe anual Grupo BSCH, año 2002

SOCIEDADES CONSOLIDADAS, BANCOS,QUE INTEGRAN EL GRUPO BBVA

Sociedad	Domicilio	% Participación poseida por el Banco	
		Directa	Indirecta
Banc Internacional D'andorra,S.A.	Andorra		51,00
B.Internacional of Andorra (cayman) LTD	Cayman,Islas		100,00
Banca Mora,S.A.	Andorra		100,00
BBV (Deutschland), A.G.	Alemania		100,00
BBVA (Panamá),S.A.	Panamá	53,96	44,81
BBVA (Portugal),S.A.	Portugal	9,52	90,48
BBVA Brasil,S.A.	Brasil	100,00	
BBVA Puerto Rico,S.A.	Puerto Rico		100,00
BBVA Uruguay,S.A.	Uruguay	100,00	
Banco Continental,S.A.	Perú		91,54
Banco de Crédito Local,S.A.	Madrid	100,00	
Banco de Promoción de Negocios,S.A.	Valencia		99,74
Banco Depositario BBVA,S.A.	Madrid		100,00
Banco Francés (Cayman), LTD	Cayman,Islas		100,00
Banco Industrial de Bilbao,S.A.	Bilbao		99,92
Banco Occidental,S.A.	Madrid	49,43	50,57
Banco Provincial Overseas N.V.	A. Holandesa		100,00
Banco Provincial,S.A.-Banco Universal	Venezuela	1,85	53,69

Banco UNO-E Brasil,S.A.	Brasil	100,00	
BBV Banco de Financiación, S.A.	Bilbao		100,00
BBVA Banco BHIF,S.A.	Chile	59,19	6,92
BBVA Banco Francés,S.A.	Argentina	40,71	38,92
BBVA Banco Ganadero,S.A.	Colombia	76,14	19,22
BBVA Bancomer Servicios,S.A.	México		100,00
BBVA Bancomer,S.A. De C.V.	México		100,00
BBVA Paraguay,S.A.	Paraguay	99,99	
BBVA Privanza Banco, S.A.	Madrid	100,00	
BBVA Privanza Bank (Jersey),LTD.	Channel Isla.		100,00
BBVA Privanza Bank (Switzerland) LTD.	Suiza	39,72	60,28
BBVA Privanza Internat.(Gibraltar), LTD.	Gibraltar		100,00
BBV Banco de Inuestimento, S.A.	Brasil		100,00
BBV Cartoes, Credito, Financiamiento e Inuestimento,S.A.	Brasil		100,00
Finanzia, Banco de Crédito,S.A.	Madrid		100,00
Mercury Bank & Trust Ltd.	Cayman,Islas		100,00
Rio de la Plata Participacoes, Ltda.	Brasil		100,00
UNO-E Bank,S.A.	Madrid	51,00	

Fuente: Informe anual Grupo BBVA, año 2002

SOCIEDADES NO CONSOLIDABLES, BANCOS. PARTICIPACIONES MANTENIDAS POR EL GRUPO BBVA

(Se incluyen las sociedades más significativas)

Sociedad	Domicilio	% Participación poseida por el banco	
		Directa	Indirecta
Banca Nazionale del Lavoro, S.P.A.	Italia	14,61	
Banco Atlántico,S.A.	Barcelona	24,37	
Banque de Credit Lyonnais,S.A.	Francia	3,73	
Wafabank	Marruecos		9,99

Fuente: Informe anual Grupo BBVA, año 2002

10.6. CITIGROUP. ESTADOS FINANCIEROS.

CITIGROUP

ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS

Ejercicios finalizados el 31 de diciembre

En millones de dólares	2002	2001	2000
TOTAL INGRESOS	92.556	99.160	100.031
Intereses pagados	21.248	31.793	36.459
TOTAL DE INGRESOS, NETO DE INTERESES PAGADOS	71.308	67.367	63.572
TOTAL DE BENEFICIOS, RECLAMACIONES Y PERDIDAS			
SOBRE CREDITOS	13.473	10.320	8.466
TOTAL DE GASTOS OPERATIVOS	37.298	36.528	35.809
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA,			
INTERES MINORITARIO Y EFECTO ACUMULADO POR			
CAMBIOS CONTABLES	20.537	20.519	19.297
Provisión para impuesto sobre la renta	6.998	7.203	7.027
Interés minoritario, neto de impuesto sobre la renta	91	87	39
UTILIDAD ANTES DEL EFECTO ACUMULADO POR			
CAMBIOS CONTABLES	13.448	13.229	12.231
Utilidad de operaciones discontinuas , neto	1.875	1.055	1.288
Efecto acumulado de cambios contables	-47	-158	-
UTILIDAD NETA	15.276	14.126	13.519

UTILIDAD: BENEFICIO O PÉRDIDA

ESTADOS CONSOLIDADOS DE SITUACION FINANCIERA

Ejercicios finalizados el 31 de diciembre

En millones de dólares	2002	2001	2000
TOTAL DE ACTIVOS	1.097.190	1.051.450	902.210
TOTAL DE PASIVOS	1.010.472	970.203	836.004
CAPITAL CONTABLE			
Acciones preferentes	1.400	1.525	1745
Acciones comunes	55	55	54
Prima por emisión de acciones	17.381	23.196	16.504
Utilidades retenidas	81.403	69.803	58.862
Acciones en tesorería	-11.637	-11.099	-10.213
Otros cambios acumulados en el patrimonio			
provenientes de fuentes externas	-193	-844	123
Compensaciones por devengar	-1.691	-1.389	-869
TOTAL DEL CAPITAL CONTABLE	86.718	81.247	66.206
TOTAL DEL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	1.097.190	1.051.450	902.210

COMPONENTES DEL CAPITAL BAJO LAS REGLAS DE CAPITALIZACION

En millones de dólares al final del año	2002	2001	2000
CAPITAL TIER 1			
Capital social común	85.318	79.722	64.461
Acciones preferentes perpetuas calificadas	1.400	1.400	1.745
Valores calificados obligatoriamente redimibles de fideicomisos de subsidiarias	6.152	6.725	4.920
Interés minoritario	1.236	803	334
Menos: Ganancias netas no realizadas en valores disponibles para venta	-1.957	-852	-973
Ganancias netas acumuladas en coberturas de flujo de efectivo, neto de impuestos	-1.242	-168	-
Activos intangibles:			
Crédito mercantil	-26.961	-23.861	-11.972
Otros activos intangibles	-4.322	-4.944	-3.572
Pérdidas netas no realizadas en valores de capital disponibles para venta, neto de impuestos	-	-	-68
50% de inversión en ciertas subsidiarias	-37	-72	-82
Otros	-575	-305	-295
TOTAL DE CAPITAL TIER 1	59.012	58.448	54.498
CAPITAL TIER 2			
Provisiones para pérdidas sobre créditos	8.873	8.694	8.140
Deuda calificada	10.288	8.648	10.492
Ganancias no realizadas sobre valores de capital negociables	180	79	-
Menos: 50% de inversión en ciertas subsidiarias	-36	-72	-82
TOTAL DE CAPITAL TIER 2	19.305	17.349	18.550
TOTAL DE CAPITAL (TIER 1 Y TIER 2)	78.317	75.797	73.048
ACTIVOS AJUSTADOS EN FUNCION DEL RIESGO	696.339	694.035	650.351

RAZONES FINANCIERAS DE CITIGROUP

Al final de año	2002	2001	2000
CAPITAL TIER 1	8,47%	8,42%	8,38%
TOTAL DE CAPITAL (TIER 1 Y TIER 2)	11,25%	10,92%	11,23%

10.7. INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN MERCOSUR.

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN MERCOSUR (DOLARES CORRIENTES. 1990=100).

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
ARGENTINA	132,8	218,5	177,6	169,2	287,5	354,7	440,8	335,0	114,8
BRASIL	111,5	208,4	130,6	310,6	491,3	1132,5	1986,9	3226,8	3134,5
PARAGUAY	110,5	180,3	146,1	236,8	203,9	323,7	355,3	336,8	131,6
URUGUAY	76,2	138,1	242,9	369,0	373,8	326,2	300,0	390,5	238,1
MERCOSUR	124,3	213,0	161,9	221,3	355,1	614,9	956,2	1307,6	1773,7
AMERICA LATINA	161,3	182,4	174,2	358,1	378,1	564,3	826,3	878,4	1027,7

Fuente: CEPAL: La inversión extranjera en América Latina y el Caribe.

El Mercosur se convierte, a partir de de 1995, en el mayor receptor de inversiones extranjeras. A pesar de la crisis que enfrentaba , Brasil continuó siendo el país preferido de la inversión extranjera directa (IED), sustituyendo el lugar tradicional de México. Brasil aglutinó casi el 40% de las inversiones destinadas a la región, seguido por Argentina 28%, México 13% y Chile 12%. Si se considera el grupo de 100 empresas transnacionales más importantes no financieras en 1999, el 43% eran de origen estadounidense, el 11% alemán, 10% español y el 9% francés. En el sector financiero no ocurre lo mismo, dado que el 33% de los activos totales de los 20 bancos extranjeros más importantes de América Latina correspondía a bancos españoles, mientras que los de origen estadounidense representaban el 30%. Es curioso observar, como el acceso de los capitales extranjeros en 1998 y 1999, se orientó hacia las fusiones y adquisiciones, debido a la reducción de las privatizaciones de los países latinoamericanos.

Se estima en casi un 60% de la IED se dirigió a la creación de nuevos emprendimientos, y el resto a la compra de activos. Las fusiones y adquisiciones se concentraron en países del Mercosur, correspondiendo el 78% a Argentina y el 16% a Chile, de las cuales más de la mitad eran de origen español. Si se considera la IED de origen español, se observa que la destinada a América Latina pasa de representar el 29% al 72% entre 1990 y 1998. La misma se concentró principalmente en el área de servicios, como telecomunicaciones, generación y distribución de energía y en el sector financiero. En general, estas inversiones se han desarrollado en un contexto de privatizaciones y desregulación de esos sectores, orientándose principalmente al Mercosur.

RUBEN TANSINI. "La experiencia de Integración Regional en el Cono Sur". Claves de la Economía Mundial. ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior). Madrid. Noviembre 2000. Pág. 528.

RESUMEN

PARTE I

Hacemos a continuación una exposición global de la tesis doctoral, de las diferentes etapas por las que atraviesa la información contable en las entidades financieras, así como de las perspectivas a nivel internacional de la banca española.

En primer lugar exponemos el proceso de evolución en la información contable, pasando de una etapa de mero registro, a la de suministrar información para la toma de decisiones, a través de las cuentas anuales y estados complementarios, a los distintos usuarios de la misma. La influencia fiscal y su repercusión en la información contable, así como la solución más adecuada.

Partiendo de la base anterior, y dentro de la UE, se hace necesario la Normalización contable en las entidades financieras, así como su adecuación a la normativa comunitaria. Formalizándose a través del cumplimiento obligatorio de las normas jurídicas emitidas por la UE. Dentro de éstas, tienen especial relevancia las Directivas, destacando las IV, VII, VIII y 86/635/UE, reguladora de las Cuentas consolidadas de los Bancos y otras entidades financieras.

La Comisión Europea, desea que exista una información contable comparable y equivalente, entre sus componentes en la UE, pero la realidad es que hasta ahora se puede decir, no ha habido ningún avance significativo en el proceso de normalización contable europea. Es decir, lleva demasiados años estancado. Un motivo, como se aplican los principios y normas contables en la elaboración de las cuentas anuales, dependiendo de los intereses de algunos de los usuarios de las mismas, accionistas, inversores, acreedores, etc.

Una nueva estrategia europea de armonización está en vigor, de un acercamiento de posturas de las normas contables y comparabilidad de la información contable, tanto en la UE, como a nivel mundial, motivos, buscar un lenguaje universal ante la globalización real de la economía mundial, como la introducción del euro, o la creación del mercado de valores único en la UE, que ha hecho que la UE haya optado por aceptar las NIC, como la mejor alternativa para conseguir la armonización contable.

Diremos que ese espíritu de armonización de la información contable, surge de la necesidad que manifiestan, cada vez con mayor fuerza, los distintos usuarios de la misma, cuando van a tomar sus decisiones, basada en unos principios y normas contables dignos de toda credibilidad. Es decir, se pretende que los estados financieros sean elaborados con sinceridad e imparcialidad, pero como habrá que aplicar criterios subjetivos de vez en cuando, hacerlo con la mayor objetividad aunque parezca una contradicción. En definitiva transmitir una imagen fiel.

Diversa normativa nos muestra como objetivo prioritario la imagen fiel, y la Ley 19/1988, de Auditoría, manifiesta que los auditores han de certificar la razonabilidad de la imagen fiel.

La influencia fiscal en la información contable, hasta época reciente en nuestro país, ha tenido y sigue teniendo una influencia notable, actualmente se puede decir que con la publicación de la Ley 43/1995 del IS, y el Reglamento, RD 537/1997, se manifiesta claramente la separación entre contabilidad y fiscalidad, al establecer el cálculo de la base imponible a partir del resultado contable, rigiendo normas de carácter mercantil desarrolladas en el CC y LSA fundamentalmente.

Al hablar de Entidades financieras, hemos puesto el mayor énfasis en las Entidades de crédito, por dos motivos, ser el objetivo principal de nuestra tesis, y el gran peso específico que tienen dentro de dichas Entidades. No obstante, hablamos también del Mercado de valores dada su importancia dentro del mundo financiero.

Con las Leyes, 24/1988 y 37/1998, ambas de 28 de julio y 16 de noviembre, respectivamente, se dio respuesta a los problemas que iban acumulándose en los últimos años, por falta de una reforma en profundidad del Mercado de valores, y no de reformas de tipo parcial y limitado como se venían haciendo.

Con la Ley 24/1988, se pretendió potenciar el Mercado de valores ante el reto de 1992, de hacer un mercado europeo único de capitales. Y con la Ley 37/1998, de reforma de la del 88, se han llevado a cabo las reformas adecuadas para poder competir de manera más eficiente ante el nuevo reto que representa la Unión Económica y Monetaria, desde el 1 de enero de 1999.

Se crea la CNMV, con un objetivo, de supervisión e inspección del Mercado de valores. Se suprime la figura del “agente de cambio y bolsa”, buscando asegurar la solvencia financiera de quienes desarrollan actividades con importantes riesgos potenciales, sustituyéndolo por unas entidades financieras especializadas. Las Sociedades y Agencias de Valores, concebidas como sociedades anónimas cuyo objetivo social se limita a las actividades que les atribuye la Ley.

Las Sociedades de Valores actúan por cuenta propia y de terceros, mientras que las Agencias de Valores, actúan únicamente por cuenta de terceros. La organización de las Bolsas de Valores, está regida por las Sociedades Rectoras de las Bolsas, y sólo podrán ser miembros de las mismas las Sociedades y Agencias de Valores, adquiriendo la condición de accionistas de la Sociedad Rectora de una Bolsa.

Al objeto de no crear una ruptura con las prácticas tradicionales del sistema financiero, la Ley admite que las entidades oficiales de crédito, los bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito y las sociedades mediadoras del mercado de dinero, puedan seguir realizando determinadas actividades, excluida siempre la negociación bursátil.

La reforma del sistema financiero, ha perseguido y pretende una actuación libre de las Instituciones financieras en el mercado, que sea compatible con la seguridad de los inversores. De ahí que la actividad de las Instituciones de inversión

colectiva, se haya ampliado a toda la gama de activos financieros que se negocian en mercados habituales, oficiales o reconocidos.

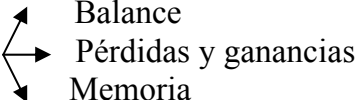
Hoy en día, el crecimiento económico de muchas empresas, ha hecho que bien de una manera directa o indirecta lleguen a dominar o participar a otras empresas, dando lugar a la existencia de grupos de empresas, jurídicamente distintas pero situadas bajo un control económico común, constituyendo una sola entidad económica, con dirección única y careciendo el grupo de personalidad jurídica. Pues bien, el procedimiento que permite agrupar las cuentas anuales de estos grupos de empresas, constituye el fenómeno de la Consolidación.

A la hora de aplicar la consolidación, habrá que tener en cuenta la actividad de las distintas empresas del grupo. Así, tratándose de grupos de carácter económico, uniones de empresas verticales u horizontales, cuyos objetivos son muy similares o se complementan, la homogeneidad económica significativa de la actividad del grupo, supondrá en principio, que solamente se tendrán en cuenta las sociedades cuya actividad sea idéntica o complementaria a las actividades principales del grupo del que forman parte.

Sin embargo, en los grupos de carácter financiero, caso de las Entidades de depósito, grupo específico de Entidades de crédito, cuyo vínculo no está precisamente en tener una actividad común, sino en una interdependencia desde el punto de vista financiero, ejemplo de sociedades pertenecientes a un holding, no es necesario tener en cuenta la actividad ejercida por las sociedades dependientes, pues aquí el objetivo de la consolidación consiste en obtener una información significativa de la potencia financiera del grupo.

Mientras en una empresa industrial, los recursos propios son un recurso financiero porcentualmente importante, que financia inversiones permanentes cuantiosas, en las entidades bancarias el núcleo de su financiación son los recursos ajenos, siendo por tanto los recursos ajenos mayores que los propios, de ahí que la función principal de los recursos sea proporcionar seguridad y garantía, contra incertidumbres y contra pérdidas futuras, al banco, a su clientes y a la sociedad en general. Pues realmente, en caso de liquidación de una entidad, lo que realmente protegerá a depositantes y prestamistas, será la diferencia entre el activo real y el pasivo exigible, en definitiva el patrimonio neto de la entidad, es decir los recursos propios.

EN EL CAPÍTULO 1, la información contable y su evolución, pasa por sucesivas fases:

- Registro (mostrar la situación patrimonial del propietario).
- Medición del beneficio (visión económica).
- Suministro de información, cuentas anuales 

A raíz de la Gran Depresión de 1929, se establecieron las fases previas a una nueva etapa que cambiaría por completo el mundo de la información contable, estas fases fueron:

- Atención a los usuarios de la información financiera.
- Sus necesidades de información.
- Obligación de auditar.

La finalidad de esta información, será ya la de que sea de utilidad para la toma de decisiones a los distintos usuarios de la misma.

En este contexto, la información contable deja de ser neutral, quedando sometida a los cambios en los criterios aplicados en la elaboración y presentación de los estados financieros, bien sean de carácter voluntario como impuestos por una norma contable (efectos económicos).

Estos cambios en los criterios aplicados al presentar los estados financieros, pueden verse afectados también por la normativa fiscal (efectos fiscales), de manera que surgirá el problema de las relaciones contabilidad-fiscalidad.

Existen criterios diferentes al definir gastos e ingresos e imputaciones de los mismos, porque en la elaboración de los resultados contables, tienen preferencia las normas elaboradas por la contabilidad, por el contrario, para el cálculo de los resultados fiscales, prevalecen las normas legales y reglamentarias.

Resulta necesario, por tanto, la armonización entre criterios de imputación temporal contables y fiscales, realizándose a través de ajustes anticipados y diferidos. Estos ajustes, se realizan en la declaración del Impuesto, siendo quien determina el tránsito del resultado contable a la base imponible. De manera que con estos ajustes se evita la interferencia de la fiscalidad en la contabilidad, respetándose mutuamente los criterios fiscales y contables, teniendo en cuenta las diferencias permanentes y temporales.

Establecida la separación entre Contabilidad y Fiscalidad, como consecuencia de la nueva base de cálculo del IS, sobre el beneficio contable obtenido, nuestra normativa puede considerarse en línea con los países más desarrollados.

A nivel internacional esta información contable, con diferentes enfoques a la hora de informar la podemos agrupar en dos sistemas: Anglosajones y Continentales.

ANGLOSAJONES Gran Bretaña, EEUU	CONTINENTALES Alemania, Francia, Italia, España, principalmente
IMAGEN FIEL	LEGALISTA
ASPECTOS INFORMATIVOS	CÁLCULO Y DISTRIBUCIÓN DEL RESULTADO
REGLAMENTACION POCO DETALLADA	MUY REGLAMENTADO
PREEMINENCIA DEL FONDO SOBRE LA FORMA	PROTECCIÓN DE ACREEDORES
DISTRIBUCIÓN DE INFORMACIÓN A ACCIONISTAS E INVERSORES	INFLUENCIA FISCAL EN LA INFORMACIÓN

Destacaremos, como en el Sistema Contable Anglosajón, el sector privado juega un papel fundamental al establecer normas de obligado cumplimiento, al recibir el respaldo suficiente de la autoridad del país correspondiente. Y como estos países se encuentran más desarrollados, que donde las normas se emiten a través de Organismos Públicos.

Las entidades financieras, son empresas de unas características muy particulares, que operan en la economía y las hacen diferenciarse del resto de sociedades mercantiles.

La normativa que trata estas entidades, ha ido evolucionando, a la vez que adaptándose a la normativa comunitaria, manteniendo una clara intención homogeneizadora, de forma que unas mismas reglas generales sean aplicables a todos los tipos de entidades financieras. Evolucionando en cuatro fases:

BANCO ⇨ ENTIDAD DE DEPÓSITO ⇨ ENTIDAD DE CRÉDITO ⇨ ENTIDAD FINANCIERA

La diferencia fundamental entre las entidades de crédito y las entidades financieras, se encuentra en la forma de financiación, mientras que las entidades de crédito la toman del público, las entidades financieras se financian a través de los mercados interbancarios y monetarios.

Dentro de los Grupos económicos, y junto a las Entidades de depósito, en una primera fase, Ley 13/1985, para continuar en las Entidades de crédito, RD 1298/1986 y concluir en las Entidades financieras, Ley 13/1992, actúa una serie de empresas cuyas actividades son una prolongación de las que realizan aquellas, o son instrumentos complementarios o auxiliares, siendo por lo que, tanto la legislación comunitaria como la española en su afán de fiel transposición de la normativa de la

UE, establece en régimen obligatorio la supervisión en base consolidada de estas Entidades a la hora de calcular su situación patrimonial.

Esta supervisión se centra en la medida del grado de cumplimiento de las normas sobre recursos propios. Como quiera que cada vez existe una interrelación más estrecha y amplia, de dependencia e interdependencia entre estas entidades, cada vez se hace más necesario su control. Control a nivel de grupo de “Entidades financieras”, tal como denomina la Ley.

Con una normalización contable a nivel nacional, tanto pública como privada, puesta de manifiesto en nuestra legislación tributaria, donde se establece que para determinar la base imponible del IS, se hará a partir del resultado contable, de manera que rigen normas de carácter mercantil, contenidas básicamente en el CC y LSA, siendo por tanto clara la separación entre contabilidad y fiscalidad, no obstante la muestra de flexibilidad del PGC, con ciertas disposiciones fiscales muy concretas:

- Cuotas de arrendamiento financiero.
- Operaciones a plazos.
- Amortizaciones aceleradas.

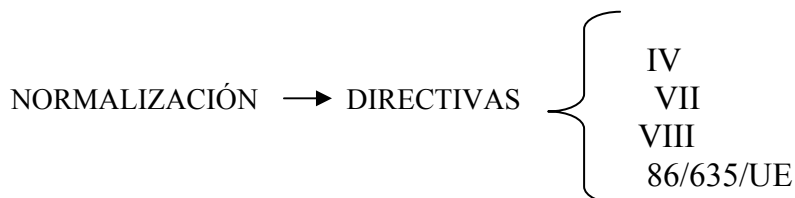
Además de normalización contable a nivel internacional, referida a Entidades financieras, la cual viene ajustándose a la establecida por las Directivas comunitarias respectivas.

Ponen de manifiesto el desarrollo tanto nacional como internacional alcanzado de nuestro país.

EN EL CAPÍTULO 2, al tratar la convergencia actual de los diferentes sistemas contables, así como una nueva política armonizadora en la UE, diremos se ha producido una integración, particularmente referida a la vida económica que ha hecho necesario una armonización contable. Materializada en el AUE, firmada en Luxemburgo, 17/02/1986, y en La Haya, 28/02/1986, comenzando a regir el 1/07/1987, y ratificada en España por Ley Orgánica 4/1986, de 26 de noviembre. Donde el mercado interior, va a suponer un espacio sin fronteras interiores, y donde la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales, estará garantizada de acuerdo a las disposiciones del Tratado de Roma.

Fue a finales de 1992, el punto de partida para la realización del mercado interior, y cuando el concepto de CEE se sustituye por el de UE.

El proceso de normalización contable se formaliza en la UE, a través de normas jurídicas de carácter obligatorio. Es decir, a través de las Directivas que emite el Consejo, por mayoría cualificada.



La normativa en materia contable, contenida en las directivas IV y VII, excluyen del ámbito de su aplicación a las Entidades financieras, por lo que surge la Directiva bancaria, 86/635/UE, que paradójicamente es un texto de difícil lectura, por su remisión de forma constante a la IV y VII Directrices.

No obstante, se trata de una Directiva muy abierta, de manera que la adaptación de nuestra normativa contable a sus preceptos, no plantea grandes problemas. Además supone un avance importante para la transparencia de los bancos y por tanto del sistema financiero, junto a la repercusión favorable que esto supone en el funcionamiento de la economía. Y como no, para lograr el objetivo de hacer realidad un auténtico mercado interior comunitario.

La necesidad de una regulación común de todas las Entidades de depósito con la Directiva 86/635/UE, hizo unificar los modelos de balances y cuentas de resultados de todas ellas, aplicando unos mismos principios y normas contables. A través de la CBE nº 4/1991, será cuando se produzca el ajuste en cuanto a normativa contable con la Directiva 86/635/UE, sobre cuentas anuales y cuentas consolidadas de bancos y otras entidades financieras.

La Comisión Europea, pretende que exista una información contable comparable y equivalente, de ahí la necesidad de conseguir una normalización y armonización contables adecuadas. Pero la realidad es que, actualmente, el nivel de

armonización conseguido no está adecuadamente coordinado. Uno de los motivos principales está en la forma en que se aplican los principios y normas contables al elaborar las cuentas anuales, que se hace según sean los intereses de los distintos usuarios de las mismas.

España —→ Legislación, especial cuidado con los “terceros”.

Alemania → Influencia de las entidades financieras en la elaboración de la normas contables.

R.Unido —→ Contabilidad, orientada al accionista.

EEUU —→ Contabilidad, orientada a informar a futuros inversores.

Junto a que cada país mantiene una política fiscal propia, hace que desde que se aprobaron y fueron adaptadas, las directivas contables, por los países miembros, no haya habido ningún avance significativo en el proceso de normalización contable europea. Por lo que podemos afirmar que este proceso se encuentra estancado.

Ante esta situación de estancamiento en la UE, con grandes dificultades a la hora de aproximar las legislaciones de cada país, adoptándose un modelo armonizador flexible que permitiera a sus miembros elegir entre varias alternativas, y el movimiento de globalización real de la economía mundial que se está llevando a cabo actualmente, se puede hablar de una nueva estrategia armonizadora dentro del proceso de homogeneización y comparabilidad de la información contable, tanto en la UE, como a nivel mundial.

Ha contribuido a ello la introducción del euro, así como la creación del mercado de valores único dentro del seno de la UE, que ha suscitado nuevas necesidades, y por tanto la de modificar la legislación contable comunitaria, reduciendo la diversidad existente.

Esta nueva estrategia armonizadora, tiene su razón de ser, del acuerdo IASB-IOSCO, en julio de 1995, por el que los miembros de IASB admiten las cuentas anuales de las empresas extranjeras, que sean elaboradas según las NIC.

Ante este acuerdo, la Comisión Europea, en noviembre de 1995, adoptó un nuevo enfoque en la armonización contable europea, al descartar modificar o publicar otras nuevas directivas, como fue la de alinearse con la corriente armonizadora mencionada, impulsada por el IASB y la IOSCO.

Desde entonces, todo se ha desarrollado con rapidez. La UE ha optado por las NIC, como mejor alternativa para conseguir la armonización contable. La Comisión ha propuesto como fecha límite a la obligatoriedad de la aplicación de las NIC, el año 2005, para las cuentas consolidadas, pues manifiesta que el objetivo de comparabilidad se consigue mejor siendo obligatoria la aplicación de las NIC.

El Reglamento de la UE, entra en vigor a partir del 2005, dejando un período de 3 o 4 años para adaptarse al Reglamento, y conseguir una comparabilidad que haga posible el funcionamiento de forma eficiente de los mercados de capitales europeos.

La contabilidad española actualmente goza de una gran coherencia internacional, por lo que su evolución en los próximos años estará marcada por la progresiva aceptación en la UE de las NIC.

EN EL CAPÍTULO 3, tratamos de los principios contables y la imagen fiel, hoy en día puesta en entredicho, poniendo entre las cuerdas la credibilidad del mundo empresarial y financiero.

Como emprendedores de ese espíritu normalizador, nacen los principios contables, como reglas emitidas por instituciones con autoridad reconocida. Normalmente son emitidas por instituciones de carácter profesional privadas, y organismos públicos.

Pioneros en establecer normativa de carácter normalizador, ya desde finales del siglo XIX, han sido Gran Bretaña y EEUU. Fue en el siglo XX, cuando ese espíritu surgió con mayor intensidad, ya a nivel internacional. Dos motivos, principalmente, fueron los que hicieron surgir con fuerza ese espíritu normalizador de la información contable:

- La crisis que conllevó la Gran Depresión de 1929.
- La necesidad de los distintos usuarios de la misma al tomar sus decisiones, basada en unos principios y normas contables dignos de toda credibilidad.

A principios de los sesenta, el AICPA llega a un acuerdo con la Bolsa de New York y hace públicas unas reglas, bajo la denominación de Principios generalmente aceptados.

También en esa época, surge el establecimiento de someter a la auditoria de cuentas a todas las sociedades admitidas a cotización oficial, por parte de la Bolsa de New York.

Con posterioridad, mediados años setenta, surge el FASB, con un objetivo: establecer un conjunto de principios marco.

Estas reglas emitidas mayormente por organismos profesionales, hay que tener en cuenta que obligan exclusivamente a sus miembros, a diferencia de las emitidas en la mayoría de los países de la Europa continental, a través de legislación mercantil, que obligan a todos los sometidos a esa legislación.

Destacaremos a EEUU, como país pionero en la elaboración de un cuadro normativo de principios contables, y en la regulación de la obligación de auditar.

Será a través de Congresos Internacionales de Contabilidad, celebrados durante años y en lugares y fechas muy dispares, donde se pone de manifiesto esa necesidad de una armonización que diese solución a los problemas de interpretación que tenían los estados contables. Precisamente en el X CIC, celebrado en Sydney en 1972, se creó el ICCAP, Comité para la Coordinación de la Profesión Contable, con el objetivo de coordinar la profesión a nivel mundial, establecer normas contables internacionales, fundadas en la práctica, y publicar normas contables y de auditoria

en beneficio de la profesión contable. Fruto de ese Congreso, son el IASB y la IFAC.

Dentro de Europa, en Londres, se funda el IASB, 29/06/1973, que emite NIC, de elevada calidad, comprensibles y aplicables, de manera que permitan exigir una alta calidad, transparencia y comparabilidad en la información contenida en los estados financieros, además de información que ayude a los partícipes en los mercados financieros mundiales en la toma de sus decisiones. Las principales instituciones de carácter profesional, de muchos países del mundo, se encuentran representados en este Organismo, España lo está a través del IACJCE.

En Munich, se funda el IFAC, 7/10/1977, que emite Normas Internacionales de Auditoría.

Es importante resaltar que las NIC, así lo afirma la n° 1, son aplicables a cualquier empresa, industrial, comercial o de servicios, como es nuestro caso. Lo confirma la misma NIC, revisada en 1997, cuando dice, será de aplicación para todo tipo de empresas, incluyendo a los bancos y compañías de seguros.

La NIC n° 30, que trata de las informaciones a suministrar en los estados financieros de bancos y otros establecimientos financieros, para los que en lo sucesivo también tendrán la consideración de bancos, dice, agrupa con un espíritu armonizador, lo que venimos tratando como entidades financieras.

La Comisión de NIC, establece unas normas contables marco, de gran aceptación internacional, que deben guiar a la dirección, al seleccionar y aplicar las prácticas contables y al preparar los estados financieros, que complementa con una cualidad, esencial a la hora de informar, como es su fácil comprensión por parte de los usuarios. Para el IASB, aplicando esas normas contables marco, conlleva a que los estados financieros reflejen la imagen fiel de la entidad.

El IASB, además de emisor de normas contables, fundamentalmente, lo que hace es reducir esa diversidad de prácticas contables existente, buscando esa armonización entre regulaciones relativas a la preparación y presentación de los estados financieros, pues la mayor armonización, estima la Comisión, está en la preparación de los estados financieros que se hace, con el propósito de suministrar información útil para la toma de decisiones económicas.

La UE, también emite directivas que son obligatorias a los países miembros, correspondiendo el desarrollo de su normativa a la vía pública. España ha promulgado legislación, conformando el marco jurídico-económico-financiero y contable, adaptando la misma a las directivas de la UE. Particularmente el BE, otra vía pública, a través de la CBE n° 4/1991, adapta nuestra legislación bancaria a la Directiva 86/635/UE, sobre cuentas anuales y cuentas consolidadas de bancos y otras entidades financieras.

Este marco jurídico, de fechas recientes, es consecuente con la integración de España en la UE, a fin de armonizar las legislaciones respectivas. Por tanto, podemos decir que nos encontramos en un estado avanzado de armonización con la normativa comunitaria. Prevalece el principio de prudencia, pero la no aplicación del mismo, así como de cualquier norma contable, puede justificarse, cuando se trate de expresar mejor la imagen fiel. Así lo justifican tanto el PGC, como la CBE nº 4/1991, a Entidades de crédito, al establecer una serie de principios contables que deberán tenerse especialmente en cuenta, al aplicar sus respectivas normas, al objeto de dar una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa o entidad, así como de los riesgos, particularmente en las entidades de crédito.

No obstante, el PGC puntualiza que en caso de conflicto entre principios contables obligatorios, prevalecerá el que mejor conduzca a que las cuentas anuales expresen la imagen fiel. El de prudencia valorativa, tendrá preferencia sobre los demás, sin perjuicio de lo expresado anteriormente.

Contrariamente se manifiesta el BE en su Circular nº 4/1991, donde también da preferencia sobre los demás al principio de prudencia, pero con la excepción que prevalecerá en caso de conflicto.

Se observa como se pone mayor énfasis en el tratamiento de lo gastos, en consonancia con el principio de prudencia, así como la rigidez en los ingresos.

Otro organismo en España, de carácter privado, que paralelamente a la labor desarrollada por la vía pública, de normalización contable, ha llevado a cabo una ardua labor en este sentido es la AECA, gozando de un gran prestigio. Digno de mencionar en esa emisión, hasta la fecha, de dieciocho principios contables.

En general, se puede decir que existe una coincidencia muy generalizada entre los principios expuestos por los distintos organismos. Pero eso sí, prevaleciendo el de imagen fiel.

Resulta evidente como al aplicar este principio de prudencia, por ejemplo, en el epígrafe de las provisiones, por dos personas distintas, no será interpretado de la misma forma. Una de ellas puede considerar que el riesgo es elevado y crea provisión, mientras el otro estima que no existe riesgo o es menos elevado, y no creará provisión o lo hará por menor cuantía. De esta forma se obtendrá una imagen más fiel que otra. De ahí, por tanto, la relatividad de la imagen fiel.

El concepto de imagen fiel, fue introducido en Europa a través de la IV Directriz, respondiendo a las presiones del Reino Unido, país de origen, donde se le conoce con la expresión “true and fair view”. Obedece a la aplicación de un derecho fundamentalmente basado en la costumbre, como es el británico, con pocas leyes, que la hace ser muy flexible. Aceptado por nuestra legislación mercantil, en base a lo dispuesto en la IV Directriz, a través de la Ley 19/1989 y RDL 1564/1989, así como del RD 1643/1990 (PGC).

Ya hablamos de la relatividad de la imagen fiel, otro ejemplo en ese sentido se encuentra en la valoración de los títulos de renta variable, en lo que a entidades de crédito se refiere. Su normativa establece el registro en balance por su precio de adquisición. Además trimestralmente sanearán los valores cotizados, ajustando su valor al de la cotización media del último trimestre, o a la del último día si fuese inferior, rebajando directamente del activo o creando un fondo de fluctuación de valores, con cargo a Pérdidas y Ganancias. De recuperarse la cotización se volverá a disponer del fondo de fluctuación.

El contabilizar a precio superior al de adquisición, la normativa solo admite revalorizaciones establecidas por Ley.

El PGC también se expresa en similares términos. Estimo que habiendo valores con un volumen de contratación grande, liquidez inmediata, etc., debía de prevalecer una valoración a precio de mercado continuo, reconociendo la ganancia o pérdida diaria. Así se daría una información financiera acorde con la realidad a la vez que con el criterio de imagen fiel. Esta valoración es admitida por la NIC nº 25, para inversiones financieras temporales.

La nueva tendencia, que puede paliar el tema de las valoraciones, es el uso de los valores razonables al contabilizar los instrumentos financieros, es decir una contabilización basada en el “valor razonable”, aplicable a todos los activos y pasivos financieros.

El haber optado la UE por las NIC/NIIF como mejor alternativa para conseguir la armonización contable, ha supuesto la modificación de las Directivas contables 78/660/UE, 83/349/UE y 86/635/UE, por la 2001/65/UE, en lo que se refiere a las normas de valoración aplicables en las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedad, así como de bancos y otras entidades financieras, requiriendo a los Estados miembros a que autoricen o impongan el uso del valor razonable para valorar determinados elementos patrimoniales financieros, pudiendo limitarse la exigencia a las cuentas anuales consolidadas. Por tanto, en España ya es legal la contabilización del valor razonable. La NIC nº 39, exige el uso de los valores razonables.

En general se considera que cumpliendo con la normativa vigente, se está dando una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los riesgos así como de los resultados de la entidad, y no tiene por qué ser así, pues por ejemplo, cuando habla la CBE nº 4/1991, de prevalecer el principio de prudencia y que prevalecerá en caso de conflicto, se está dando pie al responsable de la información financiera para que actúe en consecuencia, emitiendo juicios de valor subjetivos, que junto con la normativa del momento habrán de llegar a la consecución de la imagen fiel. En esos juicios de valor, precisamente, cargados de subjetividad, es donde se puede llegar a la conclusión de imágenes más fieles que otras. Una vez más se manifiesta la relatividad de la imagen fiel.

Concluiremos con la relatividad de la imagen fiel, exponiendo la siguiente situación: Una entidad, en que su cuenta de Pérdidas y Ganancias no refleje resultados positivos, o el informe de gestión no augure buenas perspectivas, nos tememos que el responsable de facilitar la información de las cuentas anuales a terceros, lo haga dentro la subjetividad propia, y con la mayor objetividad. Pues por lógica, pondrá en situación delicada a la entidad frente a inversores y accionistas. Un ejemplo claro lo tenemos en el sistema bancario, donde existe la tendencia del alisamiento de beneficios, con la pretensión de que no haya entre ejercicios diferencias muy pronunciadas en la presentación de los beneficios, que puedan inquietar, tanto a inversores como a accionistas.

Los efectos de la inflación, distorsionan las cuentas anuales de forma que el objetivo prioritario de imagen fiel, que manifiesta la legislación vigente, se verá perjudicado, máxime con la falta de disposiciones que permitan en épocas de inflación que las cuentas anuales reflejen la imagen fiel.

Con el objetivo de reducir los efectos de la inflación en los balances, en España se promulgan diversas disposiciones, Ley de Regularización de balances, 23/12/1961; D.L. 12/73; Regularización Ley 50/77; Leyes de actualización de balances, 1979-80-83-96, bajo la Ley de Presupuestos.

De manera que desde 1996, no se han adoptado medidas al objeto de paliar los efectos de la inflación en los balances. Es verdad que los índices de inflación en estos últimos años han ido decreciendo, pero que duda cabe que esos pequeños índices al cabo de unos años se dejan sentir.

Si queremos presentar una imagen fiel del balance, habrá que dictar alguna disposición que permita la actualización continuada y permanente de los balances, si no se estará facilitando información desajustada a los efectos de la inflación, y por tanto no real para una correcta toma de decisiones por todos los interesados en la entidad.

Ajustando los efectos de la inflación, en los balances, es decir con actualizaciones de balances, se conseguirán mejoras tanto en el aspecto fiscal como en el financiero.

- **Fiscalmente**, las empresas o entidades, se beneficiarán al poder destinar en sus balances a amortizaciones parte de lo que antes declaraban como beneficio, al tener sus activos un valor actualizado, además de pagar menos impuestos.
- **Financieramente**, las empresas serán más solventes, consecuencia de haberse incrementado el valor de los activos materiales, y tendrán mas facilidad al solicitar créditos.

Por tanto, deducimos que para las entidades de crédito, el objetivo de imagen fiel, se obtendrá fundamentalmente cumpliendo con la normativa y con los principios desarrollados en la circular.

De esta manera, estimamos que se está facilitando una imagen fiel muy poco flexible, donde el principio de prudencia hace que exista normativa muy rígida. Por lo cual estamos ante una imagen fiel a medida del Banco de España.

EN EL CAPÍTULO 4, hablamos de la influencia fiscal en la contabilidad y del nuevo impuesto de sociedades.

Comenzaremos diciendo, que la influencia que ha ejercido la normativa fiscal sobre la contabilidad, hasta épocas recientes, ha sido muy importante. Se inicia con la Ley de 27/03/1900, sobre Contribución sobre las Utilidades de la Riqueza Mobiliaria, y se someten a tributación las Utilidades procedentes del trabajo, así como las del capital, concretamente los beneficios líquidos anuales de Bancos y determinadas sociedades. De esta manera se cuantifica también y se somete a tributación el importe del dividendo acordado en las juntas.

Las respectivas direcciones, tenían que remitir a la Administración tributaria una certificación de las actas de las juntas, donde figurase el importe del dividendo a repartir, declaración de los beneficios líquidos obtenidos, copias autorizadas del balance y de la memoria anuales, así como cualquier otro documento que estimase la Administración al objeto de verificar el importe del dividendo. Declaración jurada de las Utilidades líquidas obtenidas en el ejercicio, también era obligatorio presentar por parte del contribuyente. Con nota explicativa de las partidas que se hubiesen deducido de acuerdo al Reglamento.

El Reglamento de la Ley, junto a la Declaración jurada de las Utilidades líquidas, exigía también a Bancos presentar:

- El balance y la memoria anuales.
- Certificado donde figurasen todos los saldos, tanto deudores como acreedores de las cuentas, que revertían en la de Pérdidas y Ganancias.
- Cualquier otro documento necesario para la Administración.

Ya en la Ley como en el Reglamento, se utiliza el principio del devengo, aún hoy vigente, como el no considerar al saneamiento del activo, como gasto fiscalmente deducible, también vigente. También aparece por primera vez la distinción entre beneficio contable y beneficio fiscal, de ahí la nota explicativa de las partidas que se hubiesen deducido.

Sigue la normativa fiscal ejerciendo influencia, y por el año 1922, la Administración tributaria publica el Texto Refundido, de 22 de septiembre, de la Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria, estableciendo una nueva definición del beneficio neto, a base de dictar reglas tanto para los ingresos como para los gastos.

La Ley fiscal contemplaba, eso sí, que la contabilidad de las empresas se ajustaría al CC, pero realmente a lo que se refería era a aspectos de presentación y legalidad de los libros que debía llevar el empresario. Surge también por ésta época, la Ley de Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas, en 1951, y de Responsabilidad Limitada de 1953, que no vinieron a resolver nada en concreto.

Con carencia absoluta de normativa contable, si no es la del CC, sin consistencia alguna, pues la cuenta de Pérdidas y Ganancias ni siquiera la mencionaba y de influencia fiscal en la normativa contable y de información financiera, podemos calificar este 1er. período, comprendido entre 1900-1957. Hay que decir, que en buena parte contribuyeron a crear esta situación los Organismos profesionales, como fueron los Colegios de Titulares Mercantiles y de Economistas, que no hicieron nada por publicar normativa contable, que hiciera reflexionar a la Administración tributaria, de manera que hizo que los empresarios tomaran las reglas contables emitidas por la legislación fiscal como las únicas legales existentes. También es verdad, que instituciones privadas y con autoridad, como por ejemplo AECA, sus opiniones, en un principio, fueron desestimadas.

Fue decisiva y contribuyó a echar más leña al fuego, una ausencia de exigencia legal de auditoria externa en la normativa mercantil existente. La auditoria externa existente en aquella época, estaba a cargo de los CJCE, que solo intervenían cuando el voto de los accionistas no fuese unánime al nombrar a los accionistas censores de cuentas. La intervención de los accionistas censores era un puro trámite.

La Ley de 1900, fue el germen, podemos decir, de la moderna Imposición sobre la Renta, en lo que a las valoraciones contables se refiere, y al sistema de retención en la fuente de los rendimientos del trabajo personal y del capital mobiliario.

En un segundo período, que abarca hasta 1972, entra en vigor la Ley de Reforma del Sistema Tributario de 1957, y aparece el IS, que tampoco vino a aportar nada nuevo.

Las razón fue que las empresas tributaron en régimen de estimación objetiva y fundamentalmente en régimen de evaluación global. Con este régimen, al calcular las bases imponibles, se aprobaban los beneficios globales de cada actividad, que se prorrateaban entre cada contribuyente. Este sistema que se mantuvo durante treinta años, perdió actividad, excluyéndose del mismo, la Banca, seguros y grandes empresas. Motivado porque al calcular las bases imponibles, las empresas no reflejaban de forma real su situación patrimonial, financiera y de los resultados.

Con esta falta de credibilidad en la información contable, la Administración optó por establecer Leyes de regularización de balances. En 1961, se estableció la primera, siendo para la Banca a través de CBE nº 26, de 16/10/1967. De esta manera, a través de indultos fiscales, se pretendía aflorasen situaciones ocultas en la contabilidad y obtener simultáneamente información financiera más real, así como un mayor control tributario, por supuesto.

Estas Leyes sirvieron, principalmente, para favorecer a la empresa defraudadora, por lo que Hacienda optó por otras soluciones, donde por fin participaron profesionales de distintas materias, y expertos de las empresas. Se crea una Comisión Central de Planificación, 1965, que ensaya balances tipo, de cada

sector económico, hace estudios sobre contabilidad financiera y analítica. En 1971, se reestructura la Comisión con el objetivo de llevar a cabo un PGC.

Aunque siguió perdurando la influencia fiscal en la contabilidad, se comenzó a vislumbrar cierta esperanza de cambio.

Será durante el tercer período, hasta 1978, cuando surgirán dos acontecimientos importantes:

- Aprobación PGC en el año 1973.
- La Reforma del CC.

En cuanto al PGC, solo se hacía obligatorio si había por medio alguna concesión de beneficios fiscales. Será a partir de 31/12/1990, cuando sea obligatorio. Fue todo un éxito. La reforma del CC, facilitó la información contable, y para ciertas situaciones, se exigió la Auditoria del balance y de la cuenta de Pérdidas y Ganancias. Por tanto de trascendente calificaremos este período.

Con la nueva Ley 61/1978, de 27/12, del IS, se cambia el cálculo de las bases imponibles por el de estimación directa, a través de la contabilidad del contribuyente, desapareciendo el de estimación global.

Dentro del período siguiente, que encuadramos entre 1979 y 1989, se vislumbra ya una mayor flexibilidad de la Ley 61/1978, aunque no tanto del Reglamento del IS. Con la aprobación de la Ley 19/1989 y posterior RD 1564/1989, quedó regulada la separación entre contabilidad y fiscalidad, también lo confirma el PGC, al especificar: “Los sujetos pasivos de los diferentes tributos y en particular los del IS, contabilizarán sus operaciones de acuerdo con lo establecido en el PGC”.

Actualmente, la nueva legislación tributaria lo ratifica, así la Ley 43/1995, de 27/12, del IS y el Reglamento RD 537/1997, manifiestan que el cálculo de la BI se hará a partir del resultado contable, por tanto rigen normas de carácter mercantil, contenidas básicamente en el CC y LSA.

Para la Banca, la CBE nº 4/1991, establece que para cuestiones relacionadas con el tratamiento contable de los impuestos, se aceptarán los criterios del PGC, teniendo en cuenta las modificaciones, que se procurarán adaptar a las características del negocio bancario. También confirma la separación entre contabilidad y fiscalidad.

La Comisión Central de Planificación, creada por Hacienda por el año 1965, como una nueva solución a la falta de credibilidad en la información contable, establece Modelos de Balance tipo, de cada uno de los sectores de la economía, concretamente por CBE nº 4/1965, de 20/10, crea el Balance confidencial de las empresas bancarias. A partir de ahí, y a través de Circulares del BE, las entidades bancarias, así como las Cajas y Cooperativas posteriormente, se fueron

independizando de la normativa contable mercantil, y quedando supeditadas a las normas del BE.

Una adecuada contabilización del impuesto de sociedades, independiente de la influencia fiscal, es decir bajo un punto de vista económico-financiero, constituye uno de los acontecimientos más importantes que pueden darse en la regulación contable. Pues dependerá el conseguir o no unos estados financieros acordes con la imagen fiel del patrimonio y de los resultados de la entidad.

Por tanto, en un marco de respeto mutuo, se lleva a cabo la separación entre normativa fiscal y contable, dando lugar a la denominada contabilidad del efecto impositivo, o de los impuestos diferidos, donde el IS, se contabiliza como un gasto más del ejercicio, al calcular el resultado de la actividad.

Si se elige cuantificar el gasto a partir del beneficio bruto contable, método del efecto impositivo, los importes del gasto y de la cuota a pagar no coincidirán, salvo excepción, debido en parte a diferencias permanentes que no revertirán en el futuro, y a diferencias temporales que en sucesivos ejercicios aparecerán con sentido contrario.

En cuanto a las diferencias temporales, podrán ser de activo o de pasivo, originando impuestos anticipados o impuestos diferidos respectivamente, que con más detalle desarrollamos en el capítulo.

Deducimos como conclusión a las relaciones contabilidad-fiscalidad, que la cuota devengada del impuesto de sociedades, que no tiene por qué coincidir necesariamente con la pagada en el ejercicio, constituye un gasto más del mismo y deberá figurar, por tanto, como un débito en la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Veamos como se lleva a cabo la armonización contable y fiscal, en nuestro país:

- Al existir criterios diferentes al definir gastos e ingresos, e imputaciones de los mismos, al obtener los resultados contables, tendrán preferencia los principios o normas contables, mientras que para calcular los resultados fiscales, prevalecerán las normas fiscales, de manera que se hace necesaria establecer la armonización entre criterios de imputación temporal, contables y fiscales, llevándose a cabo a través de ajustes.
- Este ajuste, se realiza en la declaración del impuesto, siendo el que determina el tránsito del resultado contable a la base imponible. Por tanto, con estos ajustes se evita la interferencia de la fiscalidad en la contabilidad, respetándose ambos criterios.
- La NIC nº 12, también reconoce al IS como gasto del ejercicio, así como a los impuestos diferidos, que deberán ser incluidos en la determinación de la ganancia o pérdida neta del ejercicio.

- Las Directivas comunitarias IV, VII y 86/635, igualmente contemplan la cuota a pagar por el IS como un gasto del ejercicio.

Deducimos, como ese espíritu normalizador representado en el PGC respecto a la normativa comunitaria, que obliga a la armonización de nuestra legislación mercantil a la normativa comunitaria, también surge en las entidades financieras, pues respecto al tratamiento contable de los impuestos establece la CBE nº 4/1991, para las Entidades de crédito, que aceptan los criterios establecidos por el PGC, cuyas modificaciones e interpretaciones se tendrán en cuenta, no obstante, para estas entidades la misma circular pone en evidencia, que en primer lugar deben ajustar su normativa contable a la establecida en la Directiva 86/635, sobre cuentas anuales y cuentas consolidadas de Bancos y otras entidades financieras, de manera que estas entidades aceptan tanto las del PGC como las de la UE, Directiva 86/635, normativas cien por cien comunitarias.

Como conclusiones de este capítulo, destacaría,

- El establecimiento, al fin, de esa separación entre la normativa fiscal y la normativa contable, a través de considerar al IS como un gasto más del ejercicio, al calcular el resultado del mismo.

- El que la Comisión Europea haya optado por un plan de acción, mayo 1999, de duración próximos cinco años, de realización del mercado único europeo de los servicios financieros, para lo cual pretende entre otras cosas, la supresión de los obstáculos fiscales a la integración de los mercados financieros.

Se muestra un horizonte alentador, que irreversiblemente va haciendo caminar independientes normas contables y fiscales, pues no debemos olvidar que por necesidades de política económica y fiscal, unas veces, de vigilancia, e incluso por el mismo grado de complejidad de las normas fiscales, otras, resulta difícil una armonización total.

- El IS no debería existir. La empresa o entidad debería estar solamente regulada por normas contables y sometida a auditoría. No debería someterse a normas fiscales, de hacerlo, las contables debían prevalecer sobre ellas, o coincidir, al menos, en cuanto a valoraciones, ingresos y gastos.

Aplicando solamente normas contables y de auditoría, tendría libertad de amortización, dotación de provisiones, tratamiento de los gastos y de los ingresos, y actualización de sus balances anuales. El beneficio que se calcularía, correspondería al económico, el que realmente obtiene la empresa o entidad, en base a criterios contables aplicados, junto a la opinión de los auditores, porque no se aplicarían los criterios fiscales del IS, trasladando la carga tributaria a las personas físicas, con retención a cuenta en la distribución del beneficio, no gravando la obtención del beneficio, pues en definitiva son las personas físicas quienes disfrutan de las rentas (dividendos). En último caso, de existir

este impuesto, sería un impuesto mínimo de control.

EN EL CAPÍTULO 5, lo dedicamos a hablar de las Entidades financieras, que independientemente de las Entidades de crédito, tienen también su peso específico dentro del mundo financiero.

La necesidad de una reforma en profundidad del Mercado de valores, se ha puesto en evidencia en los últimos años, de forma que en 1978, se creó una Comisión para el estudio del Mercado de valores. En su informe se señala sus múltiples carencias. Sucesivamente se fueron haciendo reformas de tipo parcial, que no resolvieron los problemas.

Ante esta situación, nace la Ley 24/1988, de 28/07, del Mercado de valores, con el objetivo de dar respuesta a los problemas planteados, uno de ellos, fue potenciar nuestro mercado de valores ante las perspectivas del 92, de hacer un mercado europeo único de capitales y poder hacer frente al mismo, así como al resto de países de la UE, para cuando llegue a ser una realidad de verdad.

En la última reforma, con la Ley 37/1998, de 16/11, del Mercado de valores, se han llevado a cabo aquellas reformas que permitan a nuestros mercados competir de forma eficiente, ante el nuevo reto que representa la Unión Económica y Monetaria, desde 1/01/1999.

Diremos que la Ley 24/1988, como la de reforma de la misma, por Ley 37/1998, contienen unas normas mínimas de conducta de cuantos operan con los mercados de valores, inspiradas en las recomendaciones y propuestas de Directivas de la UE, prevaleciendo la defensa de los intereses de los inversores sobre los de las Entidades financieras, así como el velar por la transparencia del mercado.

Con la Ley 24/1988, se llevó a cabo una de las reformas más importantes en nuestros mercados de valores, siendo modificada por la Ley 37/1998, para adecuarla a la Directiva 93/22/UE, de 10/05, relativa a los Servicios de inversión en el ámbito de los valores negociables, modificada posteriormente por la Directiva 95/26/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29/06.

Diremos que, la Directiva de Servicios de inversión, junto a las Directivas 93/6/UE, de 15/03, sobre la adecuación de capital de las empresas de inversión y de las entidades de crédito, y la Segunda Directiva del Consejo, 89/646/UE, de 15/12, para la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio, representan la clave en la construcción del Mercado Único, denominado Mercado Único de Valores. De manera que una empresa de servicios de inversión, previa autorización del Estado de su sede social, puede prestar servicios de inversión y actividades complementarias en el resto de los países de la Unión, bien estableciendo en otros Estados sucursales, u ofreciendo en ellos sus servicios.

Se crea la CNMV, con carácter de Entidad pública, teniendo como misión fundamental, la de supervisión e inspección del Mercado de valores.

Se distinguen tres categorías de Mercados secundarios:

- Bolsas de valores.
- Mercado de Deuda Pública.
- Otros mercados oficiales, que pudieran autorizarse.

En consonancia con la Directiva de Servicios de inversión, se crean los mercados regulados y no regulados, fundamental en el nuevo diseño de la operativa del Mercado Financiero Único de Valores, sustituyendo a los anteriores (oficiales y no oficiales).

Como mercados regulados, la Ley distingue a los mercados secundarios oficiales. Cualquier otro mercado no oficial, deberá ser autorizado, previo informe de la CNMV, por el Gobierno, o por la Comunidad correspondiente.

La Ley 37/1998, considera como empresas de Servicios de inversión, a las Sociedades y Agencias de valores, así como a las Sociedades gestoras de cartera, y las define como aquellas entidades financieras cuya actividad principal consiste en prestar servicios de inversión con carácter profesional, a terceros. En nuestro pie de página nº 4, podemos ver lo que se consideran servicios de inversión.

La Ley 61/1978, de 27/12, del IS, a través de su disposición transitoria cuarta, obligó al Gobierno a remitir a las Cortes Generales, un proyecto de Ley sobre Instituciones de Inversión Colectiva. El resultado fue, unificar en un solo texto legal, el conjunto de los regímenes especiales dentro del IS. Contribuyó a esta unificación, la nueva regulación de los impuestos, de la Renta de las personas físicas y el de Sociedades, que hizo modificar el tradicional régimen fiscal de que gozaban las Sociedades y Fondos de inversión mobiliaria. Con este motivo, sale la Ley 46/1984, de 26/12, reguladora de las Instituciones de Inversión Colectiva.

La disposición adicional sexta de la Ley 24/1988, introdujo modificaciones significativas en la Ley que acabamos de citar, 46/1984, adaptando de esta manera, la legislación nacional sobre Instituciones de Inversión Colectiva a la normativa comunitaria, establecida en las Directivas 85/661, de 20/12 y 88/220, de 22/03. A través de la nueva Ley 37/1998, del Mercado de valores, se establecen nuevas reformas, adaptadas también a la normativa comunitaria, a través de las Directivas 97/9, de 3/03; De Servicios de inversión 93/22, de 10/05 modificada por la 95/26, de 29/06.

También a través de esta Ley, 37/1998, se modifican algunos aspectos de la Ley 46/1984:

- Se potencian las funciones de la CNMV.
- Se crean nuevas modalidades institucionales: “Fondos de Fondos”, “Fondos Principales y Subordinados”. Todos ellos como categorías específicas de las sociedades y fondos de inversión mobiliaria. Representando una nueva modalidad inversora, como es la de invertir en valores emitidos por otra institución de inversión colectiva.

Las sociedades de inversión mobiliaria de fondos, las sociedades de inversión mobiliaria de capital variable de fondos y los fondos de inversión mobiliaria de fondos, son instituciones de inversión colectiva que se caracterizan por invertir mayoritariamente su activo en acciones o participaciones de una o varias instituciones de inversión colectiva, de carácter financiero. Su denominación irá seguida de las expresiones:

Invierten en varias instituciones de inversión colectiva	{	SIMF SIMCAVF FIMF
Invierten en una única institución	{	SIMS SIMCAVS FIMS

En cuanto a las Instituciones de inversión colectiva cuyos partícipes sean las Instituciones cuya denominación referimos anteriormente, tienen las denominaciones siguientes:

- SIMP
- SIMCAVP
- FIMP
- Las entidades de crédito resultan equiparadas a las empresas de servicios de inversión, en consonancia con la equiparación estatutaria entre empresas de servicios de inversión y entidades de crédito, que publica la Directiva de Servicios de inversión. De esta forma las entidades de crédito resultan equiparadas a las empresas de servicios de inversión, en cuanto a su capacidad para operar en los mercados, rompiendo así con las trabas que se pusieron para operar en el mercado bursátil, con la anterior legislación, de 1988.

Resulta evidente, por lo expuesto, la necesidad de establecer en el orden económico más amplio, y en particular en el Mercado de valores, una armonización con el resto de Europa, consecuente con nuestra plena integración.

Como Instituciones de inversión colectiva, de carácter financiero, la Ley considera, a las Instituciones que tengan como actividad principal, la inversión o gestión de activos financieros: dinero, valores mobiliarios, pagarés, letras de cambio, certificados de depósito y cualesquiera otros valores mercantiles.

Las de carácter no financiero, al operar sobre activos de otra naturaleza, desestimamos su tratamiento.

DE CARACTER FINANCIERO:

- a) Las Sociedades de Inversión Mobiliaria:
Capital Fijo (SIM).
Capital Variable (SIMCAV).
- b) Los Fondos de Inversión Mobiliaria (FIM), y los Fondos de Inversión en Activos del Mercado Monetario (FIAMM).
- c) Las demás cuyo objeto principal sea la inversión o gestión de activos financieros, en las condiciones y límites establecidos cuando definimos las Instituciones de Inversión Colectiva.

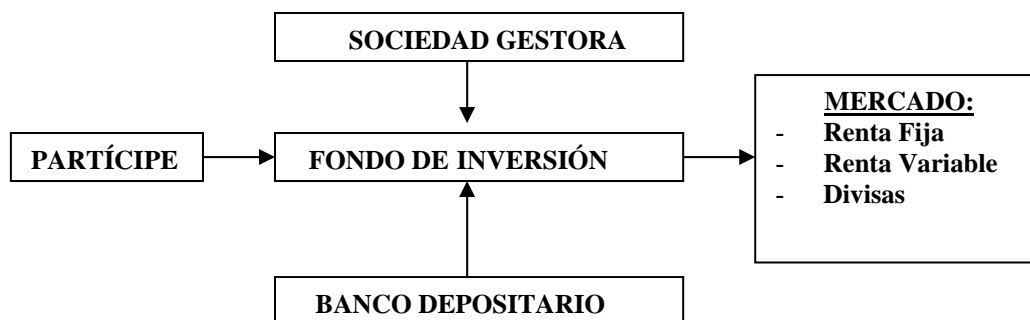
Las SIM, son tanto las de Capital fijo como variable (SIMCAV). Sociedades anónimas, que tienen por objeto exclusivo la adquisición, tenencia, disfrute, administración en general, y venta de valores mobiliarios y otros activos financieros para compensar, mediante una adecuada composición de sus activos, los riesgos y los tipos de rendimiento, sin ninguna participación mayoritaria, tanto económica como política en otras sociedades.

Los Fondos de Inversión Mobiliaria (FIM), son patrimonios constituidos por valores mobiliarios y activos financieros, pertenecen a una pluralidad de inversores llamados partícipes, cuyo derecho de propiedad se representa mediante un certificado de participación, administrados por una Sociedad gestora a quien se atribuyen las facultades del dominio sin ser propietaria del fondo, con el concurso de un depositario, y constituidos con el exclusivo objeto que las SIM, e igualmente carentes de cualquier participación mayoritaria, tanto económica como política en otras sociedades. Invierten a Corto o a Largo plazo. Y el valor liquidativo de cada participación, que se calcula diariamente, es:

$$VL = \frac{\text{Valor neto del activo}}{\text{Número participaciones}}$$

Veamos gráficamente el funcionamiento de los fondos:

FUNCIONAMIENTO FONDOS DE INVERSIÓN



Los FIAMM (Fondos de inversión en activos del mercado monetario), al igual que los FIM, son patrimonios pertenecientes a una pluralidad de inversores, administrados por una sociedad gestora, con el concurso de un depositario, constituidos con el exclusivo objeto de la adquisición, tenencia, disfrute, administración en general, y venta de activos financieros a Corto plazo del mercado monetario, para compensar mediante una adecuada composición de sus activos, los riesgos y los tipos de rendimiento.

Se rigen por disposiciones específicas, contenidas en la Ley reguladora de estas instituciones, y en su defecto por las normas aplicables a los FIM.

El valor del patrimonio del Fondo, se obtendrá de deducir de la suma de sus activos las cuentas acreedoras. Se calculará diariamente, así como el de las participaciones.

Los Fondos pueden ser:

- Fondos Renta variable.
- Fondos Renta fija.
- Fondos en divisas.

Dentro de las Instituciones de inversión colectiva, de carácter financiero, hemos hablado de las SIM, SIMCAV; FIM, FIAMM; ahora lo haremos de aquellas otras que dentro de las Instituciones de inversión colectiva, su objetivo principal es la inversión o gestión de activos financieros, y en particular de las Sociedades Gestoras de Fondos de Pensiones.

En la legislación española, no existía una regulación específica de los Fondos de pensiones, sino normativa dispersa que aludía a Instituciones de Previsión Social, con la Ley 8/1987, de 8/06, y su Reglamento, RD 1307/1988, de 30/09, los Planes y Fondos de pensiones quedaron regulados, constituyendo una modalidad de ahorro de creciente demanda social, regulada y controlada por la Administración.

La Ley define la naturaleza de los Planes de pensiones, como el derecho de las personas, a cuyo favor se constituyen, a percibir rentas o capitales por jubilación, supervivencia, viudedad, orfandad o invalidez, así como las obligaciones de contribución a los mismos.

Constituidos de forma voluntaria, sus prestaciones no serán, por tanto, sustitutivas de las correspondientes a la Seguridad Social, siendo de carácter privado.

De igual forma, la Ley define la naturaleza de los Fondos de pensiones, como patrimonios creados con objeto de dar cumplimiento a los Planes de pensiones.

Citaremos como partes, componentes de los Planes y Fondos de pensiones a:

- El Promotor del Plan de pensiones, que tendrá la consideración de Entidad, Corporación, Sociedad, Empresa, Asociación, Sindicato o Colectivo de cualquier clase que fomenten su creación o participen en su desarrollo. Será el sujeto constituyente del Plan de pensiones.
- Los Partícipes, personas físicas en cuyo interés se crea el Plan, independiente de que hagan o no aportaciones.
- Elementos personales del Plan, son, los sujetos constituyentes y los beneficiarios, las personas físicas con derecho a la percepción de las prestaciones, hayan sido o no partícipes.
- Las Entidades Promotoras de los Fondos, personas jurídicas que fomenten y participen en la constitución de los fondos, según determina la Ley.

Las entidades gestoras de Fondos de pensiones, serán Sociedades anónimas, que habiendo obtenido autorización administrativa previa, habrán de reunir ciertos requisitos para poder actuar.

A parte de otras ventajas, para los partícipes, de los Fondos de pensiones, destacaremos lo que supone la externalización de los mismos.

El Seguro español, adoleció de sacar a la luz legislación más actualizada, referente a un Reglamento de la Ley de Seguros, a un Reglamento sobre externalización de los Planes de pensiones, a una Armonización de las combinaciones posibles de ahorro-previsión, seguros de vida-ahorro, que se encontraban en desventaja frente a la competencia, como eran los Planes de pensiones, en particular.

Se necesitaba un reglamento específico para regular los Fondos de pensiones. Por fin el Gobierno aprueba el Real Decreto que regula el proceso de exteriorización de las pensiones, que entró en vigor el 16/11/1999.

Ante este RD, muchas empresas, que mantienen o mantenían (caso del BBV), el control de esos Fondos de pensiones, se hacen la siguiente pregunta: ¿Por qué las empresas tienen que aceptar la externalización de sus Fondos de pensiones?

La respuesta está en que, aunque no sea del agrado de todos, se ha establecido por Ley, así se recoge en la del 87, sobre Planes y Fondos de pensiones, en la del 95, sobre el Seguro Privado, y ratificado en ese RD de exteriorización de las pensiones de 16/11/1999, suponiendo:

- Garantía de seguridad para el partícipe.
- La seguridad económica. Pues se están gestionando en la actualidad, como fondo interno de las empresas, complementos de pensiones de

muchos millones de euros, muy dignos de tener en cuenta a la hora de gestionar y legislar.

Importante es la oportunidad que se presenta a las empresas que no tienen compromisos por pensiones, pero sí la intención de llevarlos a cabo, pues podrán acogerse a las medidas transitorias incluidas en el RD, junto a las ventajas fiscales que conllevan.

Quedan fuera de la exteriorización, las Administraciones Públicas, que no estén obligadas, además del sector financiero, pues existen argumentos en su favor, al estar supervisados por órganos como el BE, CNMV y Dirección General de Seguros.

No obstante, respecto a la entidad financiera BBV, hoy BBVA, como excepción, diremos que se ha visto obligada a exteriorizar el Fondo de pensiones que tenía de sus empleados, al llevarse a cabo la fusión, motivado por tenerlo exteriorizado Argentaria. Suponiendo sacar de su balance y por tanto la pérdida de gestionar, como fondo interno, una cantidad muy importante de recursos.

No olvidemos que el llevarse a cabo la exteriorización y aunque vuelvan a estar gestionados los FP, por entidades financieras, pero distintas, será muy diferente. Para bien del sistema financiero en general.

El Reglamento de exteriorización era necesario, para que el vigente sistema de previsión social se materializase, y se canalizasen los compromisos adquiridos en materia de pensiones, y se materializasen en instrumentos financieros, muy positivos para la recuperación económica, en aquella época, así como para la continuidad del crecimiento económico y la creación de empleo.

EN EL CAPÍTULO 6, tratamos de la Consolidación en las entidades de crédito, y en particular de los Recursos propios y el Coeficiente de solvencia, puntos fundamentales a la hora de controlar a esos grupos financieros, que últimamente se vienen formando, controlados por la gran banca.

En nuestro estudio, conscientes de otras modalidades de control económico, respecto a las entidades financieras nos hemos inclinado por la vía del capital social, de manera que el control se producirá, a través de participaciones en el capital social, cuando se tenga la mayoría de los votos, transformable en mayoría de participación en capital.

Definimos la Consolidación, como el procedimiento que permite agrupar las cuentas anuales de un grupo de empresas, jurídicamente distintas, pero situadas bajo un control económico común, constituyendo una sola entidad económica, de dirección única, no teniendo el grupo personalidad jurídica.

En la UE, viendo que en las prácticas internacionales existen diferentes criterios, tanto sobre la técnica a aplicar como en la obligatoriedad de la consolidación, y al objeto de armonizar, aprobaron la IV y VII Directivas, sobre Cuentas anuales y Cuentas consolidadas.

De esta forma, diremos que la consolidación en España, regulada en el PGC, LSA, CC (artículos 42 a 49), y en RD 1815/1991, de 20/12, sigue las líneas del contenido de la VII Directiva de la UE, y de las NIC 27 y 28, y por tanto que nuestra normativa, en cuanto a la obligatoriedad de preparar las CAC, se adapta perfectamente a la normativa comunitaria.

De forma evidente se manifiesta en la Ley 26/1988, de 29/07, de Disciplina e intervención de las entidades de crédito, artículo 43, donde se traspasó al BE el control de todas las Entidades de crédito, según quedan establecidas en el artículo 39, por el que se modifica el título del RDL 1298/1986, de 28/06, sobre adaptación del derecho vigente en materia de Establecimientos de crédito al de las Comunidades Europeas.

Existe un principio general sobre la finalidad de toda consolidación, detallado en la Ley 13/1985, artículo 8, 3c, que viene a ser la imagen fiel. La VII Directiva, artículo 16.3, también se manifiesta en el mismo sentido, estableciendo que las cuentas consolidadas deberán dar una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del grupo. Cuando no sea así, se suministrarán informaciones complementarias. En igualdad de condiciones se manifiesta nuestro CC, por su artículo 44.3

Aceptado este principio, hay unos objetivos muy concretos como son los Estados financieros consolidados de Entidades de depósito, Grupo específico de Entidades de crédito. Que a su vez tendrán como finalidad principal la de establecer los recursos propios de los grupos financieros a los que pertenezcan, dando así

cumplimiento a las obligaciones y limitaciones impuestas por la Ley 13/1985, ya referida.

Así en esta Ley, 13/1985, artículo 8,1, se pone de manifiesto la finalidad básica de la consolidación: A efectos de control de la cobertura mínima de recursos propios, las entidades de depósito deberán consolidar sus balances y cuentas de resultados con las de otras entidades de depósito, u otras entidades financieras que constituyan con ellas una unidad de decisión.

Y por tanto, la correspondencia de la finalidad principal de la consolidación con el control de los recursos propios.

A través de la CBE nº 4/1991, norma cuadragésima séptima, se exige la obligación de información sobre sus estados consolidados al BE, de los Grupos consolidables de Entidades de crédito, según unas fechas determinadas.

Las actuales circunstancias, sugieren que los años de débil competencia y ganancias fáciles, se han acabado, y que los negocios se desarrollan en un marco de inestabilidad y grandes riesgos. Por lo tanto, una vez más, la importancia de la base de capital, o recursos propios de las entidades financieras. Y en particular los esfuerzos de los reguladores a favor de ejercer una eficaz vigilancia de la solvencia de los bancos, fundamental para la estabilidad de la clientela, en este tipo de intermediarios.

La banca española podemos decir, que gracias al control que ejerce el BE, en cuanto a saneamientos y solvencia, goza de unos niveles muy favorables que le hacen afrontar sin grandes dificultades a la competencia, cada vez más agresiva en la UE.

Sin embargo, el aumento de los riesgos asumidos por los sistemas bancarios actuales, ha impulsado a las autoridades a intervenir. En el origen del aumento de estos riesgos, se encuentran: La sofisticación de la industria de servicios financieros, la progresiva desregulación y liberalización de los sistemas bancarios, así como la internacionalización de los negocios y productos.

Todo ha contribuido a que el Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS), dictara normas sobre el capital mínimo aplicable al sector de banca de todos los países miembros. Y la UE ha seguido pasos similares a los dados por el BIS, con una normativa equivalente.

$$\text{Ratio BIS} = \text{Tier 1} + \text{Tier 2} = \frac{\text{Recursos propios computables}}{\text{Activos de riesgo}}$$

Tanto el Tier 1 o coeficiente de recursos propios básicos, como el ratio BIS, o coeficiente de solvencia, la normativa legal establece para los mismos, el 4% y el 8% respectivamente, observando los ratios de capital respectivos, del BBVA y BSCH, vemos la solvencia de ambos grupos y la garantía que ofrecen los Fondos propios.

Al objeto de conseguir una mayor convergencia de cara a una definición común de los Fondos propios en la UE, la Directiva 2000/12/UE establece, que cada estado miembro cada vez que, en aplicación de la legislación comunitaria relativa a la vigilancia que deba ejercerse sobre las actividades de crédito, adopte una disposición legal, reglamentaria o administrativa que haga referencia al concepto de “fondos propios”, lo hará de forma que dicho término o concepto concuerde con la definición adoptada por la Directiva.

También refiere la Directiva, 2000/12/UE, de la importancia de establecer normas comunes sobre fondos propios, respecto a los activos y a las cuentas de orden sujetos a riesgos, a fin de obtener la plena realización del mercado interior en el sector bancario.

Además de lo importante que resulta el establecimiento de un coeficiente de solvencia para la supervisión de las entidades de crédito. Un coeficiente donde se ponderen los activos y las cuentas de orden en función de su grado de riesgo. Será una medida de solvencia de gran utilidad.

Un mercado bancario común, donde las entidades están destinadas a entrar en competencia directa, la adopción de normas comunes en forma de un coeficiente mínimo de solvencia, evitará distorsiones de competencia, así como el fortalecimiento del sistema bancario en la UE.

La Ley 13/1985, estableció en nuestro ordenamiento jurídico el principio de suficiencia de recursos propios de los grupos de entidades de depósito, subgrupo de entidades de crédito, estableciendo además, para los mismos, un régimen obligatorio de consolidación de cuentas, que permitía evaluar la verdadera situación patrimonial.

Con la Ley 26/1988, de 29/07, sobre Disciplina e intervención de las entidades de crédito, artículo 47. 1b, y a través del RD 1044/1989, de 28/08, se extendió el referido principio a toda clase de Entidades de crédito.

La Ley 13/1992, de 1/06, de Recursos propios y supervisión en base consolidada de las Entidades financieras, supuso un avance importante, al hacer extensivo el principio de suficiencia de recursos propios sobre base consolidada, a todos los grupos de entidades que ejerzan actividades de carácter financiero. Por tanto, unas mismas reglas de tipo general, aplicables a cualquier tipo de entidad financiera.

La Ley 13/1992, incorpora a nuestro Derecho, normativa de las actuales Directivas de la UE, respecto a la solvencia y la actividad de las Entidades de crédito. Además, coordina sus preceptos con los del CC evitando superposición de obligaciones de consolidación, y permitiendo un correcto conocimiento, por parte del público, de la situación de los grupos financieros.

Según el Título II de la Ley 13/1985, en su nueva definición, artículo 1, Ley 13/1992, Coeficiente de solvencia y limitaciones a la actividad de las Entidades de crédito por razones de solvencia, los grupos consolidables de entidades de crédito, así como las Entidades de crédito, no integradas en un grupo consolidable de entidades de crédito, tendrán que mantener en todo momento un volumen suficiente de recursos propios en relación con las inversiones realizadas y los riesgos asumidos(artículo 6).

$$\text{Coeficiente de solvencia} = \frac{\text{Recursos propios}}{\text{Activos, posiciones y las cuentas de orden sujetos a riesgos ponderados}}$$

Deberán mantener un coeficiente \geq al porcentaje que reglamentariamente se determine, actualmente es del 8%.

Concluiremos, resaltando la cantidad de normativa que requiere la obtención del coeficiente de solvencia, así como la flexibilidad, dentro de la normativa, que haga posible un control más eficaz, como consecuencia de una mayor armonización reglamentaria.

PARTE II

En esta segunda parte, exponemos las perspectivas a nivel internacional de la banca española.

Para lo cual comenzamos hablando del dinero y del sistema financiero español, con una visión generalizada pero básica de este complejo mundo financiero, y de cómo hemos llegado a tener una moneda única en la UE.

El sistema financiero lo forman las instituciones que canalizan los flujos financieros de ahorro y de endeudamiento. Está compuesto de un conjunto de instituciones, denominadas intermediarios financieros, que median entre los que ofrecen financiación (ahorradores) y los que la demandan (prestatarios).

Las instituciones denominadas intermediarios financieros lo componen: Los Bancos privados, las Cajas de ahorros y las Cooperativas de crédito, que serán los intermediarios financieros bancarios, objeto de nuestro estudio.

Una forma de obtener financiación las empresas es acudir a los mercados financieros, bien al mercado monetario (el de los intermediarios financieros), o bien al mercado de capitales en su doble vertiente de mercado financiero o de emisión, y mercado secundario (fundamentalmente la bolsa de valores), que proporcione liquidez al sistema.

El sistema financiero deberá proporcionar al sistema económico los recursos financieros que precisa, tanto en volumen como en plazos y costes, y así contribuir a lograr la estabilidad monetaria y financiera y, contribuir a mantener una política monetaria activa por parte de la autoridad monetaria. Cumplidos estos requisitos, estaremos en condiciones de manifestar la eficacia del sistema financiero.

Con esta introducción, exponemos a continuación los mercados que se ofrecen a la banca española, tanto en Europa como en el resto del mundo, así como la medida en que participa. Diremos que son interesantes mercados en su mayoría, con distintos niveles de participación, correspondiendo a Europa y Latinoamérica las mayores participaciones. Particularmente los dos bancos españoles BSCH y BBVA, tienen invertido en ese conjunto de países de América más de 10.000 millones de dólares.

Con un espíritu de ganar tamaño para poder competir en mercados cada vez más globalizados, proponemos la fusión BSCH-BBVA. Que supondría eliminar competencias y sumar sinergias, para hacer un gran banco español que además estuviese bien situado internacionalmente, siendo fuertemente competitivo.

Conscientes que no es fácil formar en el sector financiero un grupo bancario como el BSCH-BBVA, exponemos los argumentos que hacen posible llevar a cabo la fusión.

En estos últimos años, están surgiendo las crisis de credibilidad empresarial, que no favorecen nada al mundo empresarial y menos al sistema financiero. Ante este reto, surgen los códigos de buen gobierno de las empresas, EEUU década de los setenta, al objeto de aportar transparencia a las grandes empresas que cotizaban en la Bolsa de Nueva York.

Posteriormente surgen en Europa, Reino Unido principios de los ochenta; en la UE a excepción de Luxemburgo y Austria, el resto de países cuentan con al menos un código, como es el caso de España, que se conoce como Código Olivencia. Destacamos como estos códigos en su mayoría, al tratarse de recomendaciones son tomadas relativamente en serio.

La corrupción en los distintos sectores, así como la transparencia en los diferentes países, aún dejan mucho que desear, según se desprende de los diferentes ranking que anualmente publica TI.

Estos códigos de buen gobierno se están mejorando, adaptándoles a las circunstancias actuales, por ejemplo la introducción del Consejero Independiente.

Con este panorama, lógicamente no corren buenos tiempos para el sector financiero internacional, en general, y para el europeo en particular. Los sectores bancario y asegurador han incidido en el deterioro de las Bolsas europeas; el 2002 ha sido un año muy difícil para la banca alemana, fundamentalmente por la morosidad, y las perspectivas no son buenas.

Por tanto los bancos BSCH y BBVA, no toman ninguna decisión estratégica, limitándose a atender el negocio bancario en lo justo y vender alguna participación de empresa. Eso sí, afianzar sus recursos propios con provisiones y saneamientos.

La justificación de todo esto está en la crisis de Argentina, Brasil; la situación de las bolsas; los juzgados por fondos ocultos y créditos únicos; el descrédito de los procedimientos contables y mecanismos de supervisión; junto al 11 de septiembre de 2001 y, el conflicto de Irak. Muchos factores adversos para que las bolsas funcionen.

Los dos grupos, BSCH y BBVA, muestran en sus cuentas anuales y diferentes ratios, una solidez así como una capacidad en recursos propios, que les hace estar preparados para cualquier acontecimiento de gran envergadura, uno de ellos sería la propia fusión, creando un gigante financiero, con personalidad propia, a nivel mundial.

EN EL CAPÍTULO 7, tratamos del Dinero y del complejo mundo financiero español, dentro de un marco único como es la UE. El trabajar con una moneda única, y un sistema financiero acorde con el de los países más avanzados, hace posible trabajar con información más real y aceptable a nivel internacional. No cabe duda, que los resultados obtenidos a la fecha, han sido fruto de un largo proceso, que resumimos a continuación:

Se van creando instituciones, en Europa, eliminando barreras y con la pretensión de una Europa única, en el aspecto económico, mercado único, moneda única.

Se constituye la CECA, 18 de abril de 1951; se firma el Tratado de Roma, 25 de marzo de 1957. Se crea la CEE y el EURATOM; el 1 de julio de 1968, creación de la Unión Aduanera, con la supresión de impuestos en los países comunitarios y fijando uno común para terceros países.

En 1986, firma del Acta Única Europea, consiguiéndose la libre circulación, en la UE, de mercaderías y servicios, personas y capitales en 1992, se firma el Tratado de la Unión Europea (o de Maastricht). El mercado es una realidad, a partir de 1 de enero de 1993, creándose una moneda única.

Será en 1996, cuando se modifica el Tratado de Maastricht, y se fija la entrada del euro para el 2002, con un período de adaptación que se inicia el 1 de enero de 1999, surgiendo la Unión Monetaria. Se da un valor fijo a las monedas de cada país, de la UE, España 1 Euro = 166,386 ptas.

El dinero surge como medio de pago, sustituyendo al trueque, en sus diferentes etapas, dinero mercancía, como medio de cambio y pago; dinero papel, se depositaba el oro y como contrapartida se extendía un certificado, el cual era convertible en oro, además de cómo medio de pago. Posteriormente, siglo XVII, los bancos emiten sus propios billetes, representando el oro depositado. Finalmente, las existencias de oro, hacen que la emisión por parte de los bancos centrales de cada país, del dinero fiduciario, no sea convertible, la confianza está en el crédito de la entidad.

La Ley de Autonomía del BE, de 1994, le encomendó la ejecución de la política monetaria, con un objetivo, lograr la estabilidad de precios. Esta Ley dio una autonomía grande al banco emisor, al no someterse a las instrucciones del gobierno ni del M° de Economía y Hacienda, en línea con lo estipulado en el Tratado de la UEME, aunque, eso sí, debiendo informar con regularidad al Parlamento y al Gobierno.

Pero esta Ley de Autonomía, modificada parcialmente, por la Ley 12/1998, ha mermado atribuciones al BE, con el objeto de integrarle plenamente en el Sistema Europeo de Bancos Centrales, y preparar la política monetaria única en toda la UEME, a partir de enero de 1999, por el BCE, que nuestro Banco emisor ejecutará en España, siguiendo instrucciones del BCE.

De manera que el SEBC a través del BCE, a partir del 1.1.1999, es quien se encarga además de emitir el euro y controlar la cantidad de dinero, fijar el tipo de interés, como funciones principales. En definitiva, el objetivo del SEBC se concreta en mantener los precios estables.

En el contexto, de Bancos Centrales, Banco emisor, se encuentran los intermediarios financieros como instituciones especializadas, que reciben el dinero de los ahorradores, a los que paga un interés, y se lo presta a quien lo demanda, cobrándoles un interés mayor al que paga a los ahorradores. En la diferencia entre los dos tipos de interés, junto a las comisiones por servicios prestados, está fundamentalmente la ganancia de los intermediarios financieros.

Dentro de los intermediarios financieros, citaremos a los bancarios, Bancos privados, Cajas de ahorros y Cooperativas de crédito, como verdaderos motores de la economía de un país.

Para afrontar sus necesidades financieras, las empresas acuden a los mercados financieros. Según los activos que se negocien en ellos, destacaremos los mercados monetarios y mercados de capitales. De los mercados monetarios ya hemos hablado anteriormente, lo haremos ahora de los mercados de capitales.

Destacaremos el mercado primario, también denominado de emisión, con dos formas de colocar los títulos:

- Directa, los inversores últimos de la economía colocan sus títulos entre el público, bien directamente, desintermediación financiera, o mediante la intervención de agentes o instituciones.
- Indirecta, los intermediarios financieros adquieren los activos emitidos por los inversores últimos, y a su vez emiten otros activos que colocan entre el público.

Las sociedades de valores y otras entidades financieras, actúan como intermediarios entre los emisores de títulos y los posibles suscriptores.

Para un buen funcionamiento del mercado de capitales, y en particular del mercado primario, es necesario otro mercado, el mercado secundario, o mercado de negociación, donde se proporcione liquidez al sistema. De otra manera, los inversores se resistirían a invertir en el mercado primario, o de emisión, al faltarles liquidez, dinero en efectivo, de la venta de sus títulos en el mercado secundario, la bolsa de valores.

Resumiremos, manifestando que la función de los mercados financieros pasa por garantizar una asignación eficaz de los recursos financieros. Proporcionando al sistema económico los recursos financieros que precisa, tanto en volumen como en plazos y costes.

Otra función básica, complementaria, que se debe dar en un sistema financiero es la de contribuir a hacer realidad la estabilidad monetaria y financiera, y así permitir una política monetaria activa por parte de la autoridad monetaria.

EN EL CAPÍTULO 8, tratamos de las perspectivas que se ofrecen a la banca española, tanto en Europa como en el resto del mundo, así como en que medida participa en la actualidad.

Los acuerdos del Consejo Europeo Extraordinario de Lisboa, los días 23 y 24 de marzo del 2000, establecieron una agenda muy ambiciosa para el próximo decenio, continuando con los procesos liberalizadores a escala comunitaria, y culminar la realización del gran espacio de la UE.

Se hará realidad el Tratado de Roma, de 1957, creándose un auténtico mercado común, donde bienes, servicios, capitales y personas circularán libremente sin límite, dentro de unas reglas comunes y no discriminatorias para todos los agentes económicos y sociales que componen la UE.

En la cumbre de Barcelona, del 2002, se puso de manifiesto continuar con la ampliación de la UE.

España diremos que mantiene unas intensas relaciones económicas, fruto de las fases sucesivas de integración en Europa. De manera que ya en 1999, España exportaba a la UE en torno al 73% de todas sus ventas de bienes al exterior, e importaba de ella el 68% de sus compras.

Las inversiones directas de España en la UE, ocupan igualmente un lugar destacado y viceversa, con una cuota más importante aún.

Del resto de países fuera de Europa destacamos como España, en estos últimos años, de ser un receptor neto de inversión directa, ha pasado a ser emisor neto, dirigida especialmente a los países latinoamericanos, y en especial al sector bancario.

Respecto de los países candidatos a entrar en la UE, España mantiene ventaja, una primera razón, que obtiene un saldo positivo, entorno al 18% del comercio con la región. Además las perspectivas futuras son de mercados crecientes, a medida se vaya haciendo más real el proceso de integración. Lo cual aconseja intensificar nuestra presencia en estos países. Otra razón es que estos países mantienen un PIB per cápita muy inferior al español, haciéndoles mantener cierta dependencia que España tiene que aprovechar, al gozar de mayores márgenes.

Las relaciones de inversión con estos países son débiles, por tanto es donde las entidades financieras españolas, BBVA y BSCH, podrían aumentar sus cuotas de mercado financiando inversiones.

Respecto al resto de países de Europa, a incorporarse en un futuro más o menos lejano, destacamos a NORUEGA, SUIZA e ISLANDIA, el resto presagian un mercado potencial poco atractivo, pero que no hay que perder de vista.

De hecho nuestras relaciones económicas con estos países, mantienen un peso específico muy reducido, solamente a tener en cuenta con NORUEGA y particularmente con SUIZA.

Con EURASIA, nuestras relaciones económicas están concentradas en RUSIA, a quien compramos cerca del 85% de las importaciones, correspondiendo él con el 80% de nuestras exportaciones.

Los intercambios de inversión, durante el trienio 1997-1999, en cualquier caso, no han superado el 0,13% de las operaciones totales, correspondiendo a RUSIA principalmente, en industrias manufactureras diversas. Igualmente ocurre con las inversiones de EURASIA en España, que carecen de importancia, destacando las de RUSIA que han llegado hasta el 0,4%, durante el mismo trienio, destinadas principalmente al comercio y sector inmobiliario principalmente.

Con este panorama poco halagüeño, la economía rusa presenta grandes oportunidades junto a grandes riesgos, que hacen necesario actuar con precaución, y conocer bien cuales son las reglas del juego de la administración y de la economía rusa.

Mantiene grupos industrial-financieros importantes, con gran poder económico, junto a un sistema bancario muy deficiente, sin cualificación técnica, y un inadecuado control jurídico del sector. Una agricultura e industria con retrocesos espectaculares, así como una red de infraestructuras muy inferior a la de otros países industrializados.

En esta situación, nuestro país debe aprovechar las oportunidades, pero teniendo muy en cuenta cuales son las reglas del juego. No obstante, RUSIA de EURASIA es el país con más posibilidades, a corto plazo, de integración en la UE.

Del Este de ASIA, destacamos a CHINA, JAPÓN y COREA DEL SUR, con un enorme potencial económico, particularmente CHINA con ese enorme potencial humano y su reforma económica, iniciada hace muchos años ya. JAPÓN, ha llegado a ser 2ª potencia económica mundial en los años ochenta, sus cifras de inflación, paro, ahorro y reservas son dignas de admiración. COREA DEL SUR, que ha democratizado su sistema político, junto a esa perspectiva de reunificación con COREA DEL NORTE, haciéndola muy atractiva.

ASIA del Este, tiene un producto nacional bruto tan grande como EEUU, concretamente en el año 1996, anterior a la crisis, llegó a ser el primer socio comercial de la UE, incluso por encima de EEUU.

Pero es digno reconocer que en las relaciones mutuas con el Este de ASIA, existe un desconocimiento mutuo que hay que solventar, precisamente ahora con la creación del ASEM, que ha abierto un canal privilegiado entre el Este de ASIA y la UE, donde ya España participa de manera activa, y donde deberá reforzar esa participación para el futuro, que se presenta esperanzador.

Intentos de integración económica, a nivel de países, en Latinoamérica, surgieron con fuerza desde mediados del siglo XX, acabando la mayoría de ellos en fracaso. Precisamente por mantener un proteccionismo a ultranza, junto a un aislamiento frente al mercado mundial, potenciando los mercados internos.

Será en la década de los noventa, principalmente, cuando comiencen los procesos de apertura unilateral del comercio exterior, que hasta 1997 contribuyó a crear una época de dinamismo económico en las economías Latinoamericanas.

Es en esa época cuando surge el proceso de integración en el Cono Sur Latinoamericano, MERCOSUR. El 26 de marzo de 1991, los presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción, creándose el Mercado Común del Sur o MERCOSUR, con un peso específico muy importante en la economía Latinoamericana.

Como estados asociados se han incorporado posteriormente, BOLIVIA y CHILE que particularmente ha dado un fuerte impulso a MERCOSUR. No en vano, CHILE mantiene el mayor PIB per cápita de América Latina.

MERCOSUR, mantiene conversaciones con la UE, con el objetivo de llegar a acuerdos comerciales, que de llevarse a cabo, crearían un mercado con cerca de 700 millones de habitantes. España ya mantiene amplias relaciones comerciales con MERCOSUR.

La década de los años ochenta fue una época difícil para los países de América Latina, con un estancamiento económico junto a un crecimiento demográfico, que hizo caer la renta per cápita, además de incrementar el desempleo y la pobreza.

Esto hizo aprender la lección a los respectivos gobiernos, que tomaron posiciones, alejando posiciones ideológicas extremas, y volviendo a regímenes más democráticos, que han hecho posible liberalizar las economías, mediante reformas drásticas, en el comercio exterior, sistema fiscal, flexibilidad a la entrada de inversiones extranjeras, privatizando empresas y servicios públicos básicos, descentralizando y modernizando el sector público, desregulando diversos mercados como el de trabajo, los mercados financieros, etc.

Los logros son evidentes, afectando a la estabilidad financiera de esos países, además de reducir los efectos de la crisis financiera mundial. Un ejemplo, lo tenemos en la tasa media regional de inflación, que ha bajado de un nivel de casi el 1000% en 1990, al 9,6% a finales de 1999, nivel más bajo en 50 años.

Por tanto este mercado, dentro de manifestar inestabilidades políticas junto a desequilibrios económicos, resulta ser otro mercado muy interesante. De hecho nuestros dos grandes bancos mantienen fuertes inversiones en algunos de estos países.

Con el Norte de África, nuestras relaciones económicas mantienen posiciones de complementariedad y de conflicto. Sin embargo, hay que decir que las posiciones de complementariedad son más importantes, vistas globalmente.

La competencia agrícola de España con el Norte de África, principalmente con MARRUECOS, está en la hortofruticultura, que ambos exportan a los mercados de la UE.

Otro punto de conflicto es el de la pesca, donde España a pesar de ser la segunda potencia pesquera de la UE, es también uno de los países consumidores de productos pesqueros más importante del mundo. De ahí que tenga que buscar en aguas de otros países, para cubrir su déficit de pesca, acuerdos de pesca. Marruecos es uno de ellos y el principal, que ha utilizado la negociación de esos acuerdos, obteniendo mejoras sustanciosas, como incrementar las ayudas comunitarias por utilizar sus aguas, y mejorar sus exportaciones de productos agrícolas a la UE.

Las perspectivas de inversión empresarial en el norte de África, han tomado, en los últimos años, un rumbo distinto, al pasar a un reconocimiento mutuo de la necesidad de llegar a entendimientos económicos y políticos.

La inversión española, al estar todo por hacer, tiene campo en el sector primario, y en particular, dentro de este sector, en el campo de la transformación. También en el sector industrial, con poca presencia española, con un gran mercado potencial de productos industriales, electrodomésticos, coches, maquinaria, etc., y en el sector servicios, con muchas posibilidades financiando infraestructuras, como la construcción y mejora de carreteras, aeropuertos, equipamiento de empresas de transporte, creando nuevas incluso, de viajeros y de mercancías. La flota de autobuses y de camiones en el MAGREB, está obsoleta, dificultando el desarrollo de sectores como el turismo o la agricultura comercial. Las telecomunicaciones son otro capítulo donde Telefónica tiene expectativas.

BBVA, BSCH y CAJA MADRID, son los principales inversores en el sector servicios, pero con una escasa cuantía, por tanto es aquí, en el Norte de África, donde éstas entidades particularmente tienen un mercado potencial muy importante, que no están aprovechando en toda su extensión.

En un proceso de concentraciones empresariales y globalización, dos mercados tienen actualmente pleno auge, por lo que a España se refiere, el de Latinoamérica y el de la UE.

Entre Latinoamérica y la UE existen, desde hace más de 500 años, sólidos lazos de unión, compartiendo una historia común, en lo religioso, político, cultural y económico.

Desde hace algo más de 20 años, Europa está intentando un acercamiento hacia Latinoamérica, que está resultando lento. Actualmente, los países luchan por

salir de sus territorios, con el objetivo de participar directamente en la formación del nuevo orden mundial, económico, social, etc.

La globalización, podemos decir que es una coyuntura histórica en la que ha aumentado la interdependencia, se desarrolla en un mundo donde el espacio y el tiempo, debido a la tecnología, ha dejado de ser privilegio de las comunicaciones, y sí, por el contrario, de la informática.

Hay que estar con la globalización, no solamente en el terreno financiero y tecnológico, sino con los demás que afecten a los derechos del hombre y al cuidado de la naturaleza. Debe operarse bajo los principios de un liberalismo auténtico, atemperado por la búsqueda de la justicia social. La clave está en liberalizar los mercados y, no en adoptar medidas proteccionistas, que conllevan a riesgo.

Recientemente se ha llegado con Chile a un acuerdo de asociación y libre comercio, que junto al llevado a cabo con Méjico hace un par de años, representan los dos acuerdos suscritos, hasta ahora, entre la UE y :Latinoamérica. Se están realizando negociaciones con MERCOSUR, más complejas que con estos otros dos países, pues se trata de un grupo de países (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay). Además se espera en años sucesivos continuar con las negociaciones con otros países de la zona.

Para llegar a estos acuerdos, tendrán que establecer nuevas liberalizaciones, e integrarse así como establecer una verdadera unión aduanera, será así como de forma escalonada se irán derribando barreras comerciales con la UE.

España, dentro de Europa, por su afinidad de cultura y lengua con Iberoamérica, la hace estar en primera línea de esas relaciones económicas mutuas.

El otro mercado, de la UE, su avance es imparable, tras los procesos llevados a cabo, de unidad, junto a la estabilidad política que gozan. La adopción del euro como moneda única, adoptada por más de 300 millones de personas, y divisa de referencia en 55 países, expresa la función estabilizadora de los mercados financieros.

De forma irreversible, la Unión Económica y Monetaria están haciendo la verdadera unificación de Europa, que junto a las ampliaciones sucesivas, comenzando en los países del Este, harán de la UE, en breve, un gigante tanto económico como político, de 25 estados y 450 millones de habitantes.

Con este panorama, nuestros dos grandes bancos, BSCH y BBVA, apuestan por estos mercados, pero de una forma muy competitiva, haciendo que las Cajas de Ahorros estén teniendo un fuerte crecimiento, en España, a costa de estos dos bancos. Bien es verdad, que ambos bancos se encuentran centrados en sus propios procesos de reestructuración, así como en hacerse la competencia, haciéndoles ser poco flexibles al aplicar sus precios, pues el negocio de España tiene que compensar la mala situación de sus inversiones en Iberoamérica.

Como consecuencia, estos dos bancos se encuentran reduciendo plantilla, cerrando sucursales y, admiten que han perdido cuota de mercado, habiendo subido la de las Cajas de ahorros . No obstante, no olvidemos la envergadura de estos bancos así como su extensión por el mundo.

Las concentraciones empresariales aparecen en períodos de fuerte expansión económica, siendo el principal objetivo, de ganar tamaño y poder competir en mercados cada vez más globalizados, con unos costes reducidos.

El sector bancario ha sido de los que ha basado su crecimiento a través de las fusiones, y el sector, de los países desarrollados, donde más procesos de concentración se han llevado a cabo (entre los bancos). Teniendo como objetivo la dimensión territorial y la diversificación de su actividad financiera.

En Europa, la banca europea que ha vivido en los últimos años una continua cadena de fusiones, hasta reducir a dos o tres grandes bancos por país, trata, ahora, de alcanzar una dimensión mayor fuera de sus fronteras.

Para lo cual proponemos la fusión BSCH-BBVA, por cuanto la competencia y el perjuicio que se ocasionan va a continuar de no fusionarse.

El BSCH y BBVA están presentes en los mismos negocios y en los mismos mercados, después de perder cuota de mercado, en el área minorista en España, tratan de recuperarlo, poniendo su atención en las pymes y en los particulares, a través de la sucursal, como pieza clave en la atención y posterior captación del cliente.

En estos últimos años, el BSCH y BBVA, han ido fusionando bancos, aportando mayor valor a los grupos respectivos, pero aún sigue estando muy atomizado el sector financiero, tanto en España como en Europa, lo que hace pensar que el proceso de fusiones aún no ha terminado.

Estos dos grupos, para evitar su propia competencia, además de aumentar su eficacia y rentabilidad, han aumentado su tamaño, y además poder competir en los mercados mundiales.

Por el momento, ninguno de los dos muestra síntomas de fusionarse, aunque no lo descartan.

No cabe duda que competir fuera de nuestras fronteras hace necesario esa fusión, pues de lo contrario, individualmente, comparando con el resto de la banca extranjera ocupan lugares muy alejados dentro de los diferentes ranking, por ejemplo, el de los recursos propios básicos, Tier 1.

No resulta fácil formar en el sector financiero un grupo bancario como BSCH-BBVA, pues además de tener que superar los banqueros el concienciarse de la trascendencia que supone la fusión, lograr de las autoridades gubernativas y

políticas la autorización a los acuerdos de fusión, imprescindibles en España y en la UE.

El nuevo banco resultante de la fusión, patrimonialmente más sólido, y no ya enfrentados por la competencia de esfuerzos, dando una mayor sinergia, con una dirección única, posibilitará de forma rápida su extensión por los mercados financieros mundiales.

En los de la UE; países del Este; América de norte a sur, con esos acuerdos de libre comercio que se están llevando a cabo con Méjico y Chile, se están gestando con MERCOSUR, futuros acuerdos con la Comunidad Andina y Centroamérica, posibilidades de penetrar en EEUU y Canadá. También serias posibilidades de introducirse en algunos países de Asia, África y Australia.

Las fusiones bancarias así como el tomar participaciones entre entidades bancarias, se acreditan permanentemente, tanto en España, UE como en el resto del mundo. Hasta ahora no se ha cuestionado nada de esto, pues los nuevos grupos bancarios que se forman están dando mejor respuesta a las necesidades actuales, bien a través de los servicios bancarios como de los mercados financieros, incluso sin encarecer los servicios que prestan.

Ciertamente, estas fusiones, requerirán la conformidad de la autoridad comunitaria, previo informe de la autoridad española, pero señalaremos como últimamente la Comisión Europea veta fusiones que posteriormente el Tribunal de Justicia de la UE anula, abriendo la polémica entre la libertad de mercado y de defensa de la competencia.

La Comisión, en varios casos, no ha recurrido el fallo judicial, justificándolo con el proceso de reforma del reglamento comunitario de fusiones, que llevará a relajar la actual política de defensa de la competencia y, así favorecer la competitividad de las grandes empresas europeas frente a las estadounidenses. En definitiva, poner menos objeciones a las fusiones.

El Tribunal Supremo español, ha anulado las condiciones impuestas por el Gobierno a dos procesos, de fusión y de concentración, señalando al Gobierno que antes de tomar una decisión de esta índole, deberá motivar su postura y justificarla adecuadamente.

En su primera sentencia de anulación, 6 de junio de 2002, de una prohibición de concentración empresarial dictada por la Comisión Europea, el Tribunal de Primera Instancia de la UE, junto a las dos sentencias del Tribunal Supremo de España, han puesto en entredicho las normas vigentes sobre derecho de defensa de la competencia. Coincidiendo estas tres sentencias en tres puntos básicos:

- Cualquier prohibición o condicionamiento de una concentración empresarial deben ser argumentados.

- Tienen que evitar perjuicios mayores que los bienes presuntamente defendidos.
- Deben tener en cuenta que la mejor vía de proteger a los consumidores es, tener la certeza razonable de que vayan a pagar precios más baratos en el futuro.

EN EL CAPÍTULO 9, tratamos de los códigos de conducta empresarial o códigos de buen gobierno de las empresas, concepto que nació en los EEUU, década de los setenta, con el objeto de aportar transparencia a las grandes empresas que cotizaban en la Bolsa de Nueva York.

Ya por el año 1932, el Senado de los EEUU, creó un comité al objeto de analizar el comportamiento de los mercados de valores, las conclusiones confirmaron la existencia de manipulación, abuso de información privilegiada, malas prácticas contables, etc., en resumen una falta general de transparencia.

Surge en esta época la SEC, organismo norteamericano similar a la CNMV española, con medidas legislativas novedosas dando nueva forma al sistema financiero de los EEUU.

En Europa, y en el Reino Unido, surgió el primer código de buenas prácticas empresariales, principios de los ochenta. Aunque se trata de un documento voluntario, las empresas que cotizan en la Bolsa de Londres, están obligadas a mencionar en sus informes anuales si se cumplen sus recomendaciones.

En la UE, existen actualmente 35 códigos. Inglaterra mantiene once vigentes. No en vano, figura como país de Europa que mejor sabe gestionar sus empresas.

En España, el documento actualmente operativo se conoce como Código Olivencia, que aunque se puede mejorar, sigue siendo buena referencia para que las empresas españolas establezcan el suyo. Que no obstante, al tratarse de recomendaciones suelen ser tomadas relativamente en serio. A pesar de ello, la CNMV estima que el 70% de las empresas del IBEX 35, siguen las recomendaciones del Código Olivencia. Luego el grado de cumplimiento, aparentemente, es alto, pero hay que tener en cuenta que la CNMV las encuestas que hace miden respuestas y no realidades de buen gobierno. De manera que de 23 apartados del Código Olivencia, vienen acatándose 19, y se incumplen 4 que son los fundamentales, referidos a sueldos, jubilaciones, incompatibilidades de los consejeros, o al control del Consejo de Administración por los consejeros independientes.

Estos códigos de buen gobierno de las empresas, que están saliendo a la luz, últimamente, se han debido a la crisis de credibilidad empresarial que se vive actualmente en el mundo. Comenzando por EEUU, en los años 2001/2002, con la crisis de empresas como Enron, WorldCom, Xerox, etc., que ha puesto en evidencia la desconfianza de los inversores así como en entredicho, la forma que tienen algunos ejecutivos de gobernar y administrar el dinero ajeno.

Continuando en Europa, Francia con el caso de la empresa Vivendi Universal, de telecomunicaciones, poniendo en evidencia una contabilidad creativa de la venta, tratando de evitar, pérdidas millonarias.

En España, caso Banesto y más recientemente Gescartera.

Respecto a Crédit Lyonnais, se acusa a Jean Claude Trichet, actual presidente del Banco de Francia y consejero ejecutivo del BCE, de ser cómplice de la falsificación y difusión de las cuentas de un banco nacionalizado, el Crédit Lyonnais, en los ejercicios 1992/1993, siendo director del Tesoro. Que costó al Estado, unos 15.000 millones de euros.

Últimamente el grupo holandés de supermercados Royal Ahold NV, ha reconocido en el 2003 haber cometido irregularidades contables en sus filiales de EEUU: US Foodservice, así como operaciones dudosas en su filial Argentina: Discon.

En el ranking que elabora TI, se puede apreciar niveles muy altos de soborno en países en vías de desarrollo, por gran número de naciones industrializadas, así como países más o menos corruptos al amparo de las élites políticas y sus camaradas, que aceptan sobornos a la menor oportunidad. También se suman empresarios corruptos, que conjuntamente están llevando a países enteros a la pobreza, poniendo trabas al desarrollo sostenible.

TI sitúa a España en el puesto 22, dentro de ese ranking, con 7,1 puntos sobre 10, y considera que nuestro país ha sido favorecido con cierta permisividad social y política ante corruptelas administrativas, hasta épocas muy recientes, datos históricos indican que el abuso de poder, así como la opacidad del mismo, y una profunda corrupción han sido fenómenos generalizados en España.

Con este panorama, la crisis de credibilidad ha puesto en evidencia la necesidad de establecer nuevas mejoras, adecuando a la nueva realidad financiera aspectos ya recogidos en los códigos de buen gobierno. Una de ellas, muy significativa, la figura de los consejeros independientes.

Mientras la Bolsa de Nueva York y la SEC, se mueven buscando establecer la credibilidad de su sistema de gobierno y del mercado de capitales, Europa, y la UE, anda envuelta en numerosos códigos de buen gobierno, todos voluntarios y de dudoso cumplimiento.

En la UE, se ha creado la Comisión Winter, que ya ha emitido dos informes, uno relativo a las operaciones de toma de control de sociedades en la UE; y el otro con recomendaciones de cómo conseguir un “marco moderno de regulación para el derecho de sociedades en Europa”, con el objetivo de lograr un derecho de sociedades en Europa, que de las máximas facilidades para que en la UE funcionen empresas eficientes y competitivas, y exista realmente un verdadero mercado único de capitales, donde las empresas sean atractivas para los diferentes inversores de la UE.

Otro de los objetivos de la Comisión Winter, está en otorgar a la transparencia informativa capacidad de autorregulación, dejando más libertad de decisión a las empresas, de esta forma, dice, se consigue mayor capacidad de adaptación a los cambios.

En España, se ha encargado la elaboración de un documento consultivo a fin de señalar las mejores prácticas, para las relaciones contabilidad-auditoria, de los grandes grupos financieros y empresariales, con el objetivo de una mayor transparencia. Pues las empresas españolas aún tienen mucho que aprender en asuntos relacionados con la transparencia, inversores, estructura y organización de sus órganos de gobierno. Según la CNMV, en uno de sus informes señala que sólo ocho sociedades cumplen las 23 recomendaciones de buen gobierno, contenidas en el Código Olivencia, tres del Ibex-35.

Ante la crisis de buen gobierno, la banca española toma medidas, y establece modificaciones, tanto las llevadas a cabo por BSCH como por BBVA, son positivas para la transparencia y mejor información para los accionistas.

En cuanto al consejero independiente, será ineficiente su labor si no tiene un régimen específico que defina sus funciones, ni tampoco cuenta con facultades para vigilar la labor que llevan a cabo los responsables de la gestión de la empresa.

La comisión de auditoria compuesta por independientes, que designa el presidente, tampoco parece razonable.

Mientras al consejero o a la auditoria les retribuya la empresa, por principio, no pueden ser independientes.

El verdadero consejero independiente, así como los auditores independientes, solo se encontrarán siempre y cuando los designe y retribuya la CNMV, o fuese, caso de los auditores, un Organismo independiente quien los asignase y retribuyese.

Últimamente, y a raíz de las irregularidades de Gescartera y del BBVA, el gobierno está esforzándose en devolver la confianza y la transparencia a los mercados, modificando la Ley de Opas, constitución de la Comisión Aldama, Código de Sociedades Mercantiles y el Libro blanco de la Contabilidad Nacional.

El gobierno ha dado soporte legal, a través de un proyecto de ley remitido al Congreso, a aspectos de transparencia contemplados en el Informe Aldama, que va a introducir en la LSA y en la LMV. La Comisión Aldama, creada por el Ministerio de Economía, se orienta a las empresas que cotizan en Bolsa. El proyecto de este Informe, en líneas generales quita poderes a los presidentes de las empresas, y refuerza el de los consejeros independientes.

Ante esta época de crisis, los gobiernos rebajan sus provisiones de crecimiento y las empresas toman medidas de ajuste. La banca española, y concretamente BSCH y BBVA han preferido sanear los balances a lucir resultados, reforzando las provisiones y saneamientos, y hacer liquidez con la venta de parte de sus activos.

EN EL CAPÍTULO 10, tratamos de las Cuentas anuales y los diferentes ratios de los grupos financieros BSCH y BBVA.

Se trata por lo que manifiestan sus cuentas, de dos grupos financieros solventes, con unos recursos propios muy sólidos. Analizadas sus cuentas entre los ejercicios 1997/2002, y sus recursos propios entre 1995/2002, muestran resultados ascendentes, cumpliendo en todo momento, con creces, con los requerimientos exigidos por la ley.

Un año más, las calificaciones hechas a BBVA, por las diferentes agencias de rating, están entre las más altas de la banca europea, por su elevada rentabilidad, calidad de los activos y su fortaleza patrimonial.

En similares términos se pueden calificar las calificaciones hechas a BSCH, a pesar de haber sido revisado a la baja las calificaciones a largo plazo, por las tres principales agencias de rating. Motivo, la rebaja del rating soberano de Brasil y su situación económica.

Aunque al cierre del ejercicio, la situación del Grupo ha mejorado, al estabilizarse la situación en Brasil, tras las elecciones, y haberse adoptado medidas de reducción del riesgo.

CONCLUSIONES - PROPUESTAS

1) Buscar un lenguaje universal, ante la globalización real de la economía mundial, a través de un acercamiento de posturas, tanto de las normas contables como de la comparabilidad de la información contable, es el objetivo prioritario en la UE. Por eso existe una nueva estrategia europea de armonización, que la va a sacar de la situación de estancamiento en que se encuentra, donde España está involucrada, con la introducción del euro, la creación del mercado de valores único en la UE, y la aceptación de las NIC, como consecuencia del acuerdo IASB-IOSCO de 1995, por el que los miembros de IASB admiten las cuentas anuales de las empresas extranjeras que sean elaboradas según las NIC. España aplicará, para los grupos consolidados que coticen, las NIC en el año 2005.

2) Distinguiremos dos bloques o sistemas contables, Anglosajones y Continentales, ambos con características diferentes.

El Anglosajón más influenciado por el principio de imagen fiel, reglamentación escueta, la información orientada a informar a accionistas e inversores, es decir preferencia clara del fondo sobre la forma.

En cambio el Continental, es más legalista y reglamentado, pone énfasis en el cálculo y distribución del beneficio, así como en proteger a los acreedores. Se detectan influencias fiscales en el sistema contable, es decir ausencia de una separación clara entre normas contables y fiscales.

Precisamente en esta influencia fiscal en la contabilidad juega un papel fundamental la influencia que ejercen en los sistemas contables, quienes emiten la normativa y se encargan de su cumplimiento.

Al respecto, en los sistemas anglosajones, el sector privado juega un papel fundamental a la hora de establecer normas de obligado cumplimiento, mientras que en los sistemas continentales, el gobierno a través del organismo público correspondiente es quien emite normativa y vigila de su cumplimiento.

Por tanto, si en los sistemas continentales se propusiese una mayor influencia al sector privado, en la emisión tanto de normativa como de vigilancia en su cumplimiento se obtendrían más ventajas, tales como ausencia, prácticamente, de influencia fiscal en la contable, mayor agilidad en la emisión de normativa, etc., además de un desarrollo mayor en sus economías. No en vano los países donde llevan a cabo la práctica del sistema contable anglosajón, se encuentran entre los más avanzados del mundo.

3) De la Imagen fiel destacaría, que no es algo cerrado ni definitivo. Como expresión de fiel reflejo de lo que sucede en la empresa, además de fácil comprensión.

La mejor manera de refractarse, será que penetre bien en ellos, pues esta imagen además de ser fiel, deberá refractarse, en los usuarios que cada día demandan información, a través de su fácil comprensión. Ejemplo: Hoy se habla mucho de Tasa anual equivalente (TAE), Tanto nominal, MIBOR, DIFERENCIAL MIBOR, etc., a la hora de conceder créditos hipotecarios, pero es de temer que pocos usuarios saben realmente en que consiste. De ahí el desconcierto cuando se les ofrece dinero, de una u otra forma en esos términos.

- (4) Resaltamos la existencia de diferencias importantes dentro del marco regulador de las cajas de ahorros y de los bancos, en detrimento de estos últimos. Las cajas son instituciones que desde finales de los años setenta, pueden realizar la mismas operaciones que las entidades bancarias, además les permite, a las cajas, comprar bancos y a los bancos no comprar cajas, pues carecen de Capital social. Esta carencia junto a ser entidades públicas, benéfico sociales, hacen que estén gobernadas por políticos, cambiando sus directrices según sea el gobierno de turno. Además, el espíritu benéfico social que las caracteriza tiene limitaciones importantes.

Si son entidades benéfico sociales, y no con espíritu de lucro, que cumplan su cometido con mayores recursos a la Obra, el 50% de los beneficios obtenidos, y dejen de competir con los bancos. De lo contrario que se privaticen.

- (5) Potenciar los contratos “Empresa-Universidad” en prácticas, y de esta forma estaremos en condiciones inmejorables de conquistar los mercados que se nos presenten, a corto, a medio e incluso a largo plazo, en la UE, América, Norte de África, Eurasia, Asia del Este, etc.

- (6) Las sentencias favorables justificando las fusiones, tanto por parte del Tribunal de Justicia de la UE, de Luxemburgo, como por el Tribunal Supremo de España, imponiendo restricciones a la capacidad del Gobierno a limitar o poner condiciones a las concentraciones empresariales, clarifican las posibilidades de llevarse a cabo la fusión BSCH-BBVA.

El Tribunal asegura que para prohibir una concentración hay que acreditar un daño efectivo en el mercado. Hasta la fecha esto no se ha producido, todo lo contrario, por lo que la Comisión últimamente no recurre los fallos judiciales con tanta frecuencia, y estima la conveniencia de relajar la política de competencia, para favorecer la competitividad de las grandes empresas europeas frente a las estadounidenses.

Las nuevas tendencias en la UE, se aproximan a la legislación de los EEUU, y facilitan los procesos de fusión de empresas o entidades.

- (7) El Banco de España con su política de prudencia, extendida al dividendo, mantiene que las entidades financieras deben definir adecuadamente la política de recursos propios, sobre todo los de primera categoría, el Tier 1, como factor estratégico para su estabilidad y desarrollo, y esto incluye, salvo excepciones, que la mitad del beneficio neto se sitúe a reservas, destinando la otra mitad, el 50%, a sus accionistas. Todo lo que opina el Banco de España, ya lo sabe la banca española, de manera que la toma de decisiones de reparto es potestad de las entidades financieras y ha de estar en la estrategia de cada una de ellas la forma de remunerar adecuadamente a sus accionistas, y no en la opinión del Banco de España.

- (8) Se propone para España, que las cuentas anuales y los avances de información trimestral, de las empresas que cotizan en bolsa, les sean aplicados los mismos criterios que se aplican en EEUU, que venga certificada la documentación por el presidente y el director financiero de la empresa o entidad, de conformidad con

el consejo de administración, con la salvedad que el director financiero sea licenciado o doctor en Dirección y Administración de Empresas.

- (9) En cuanto a la función del consejero independiente, diremos que su labor será ineficiente si carece de un régimen específico que defina sus funciones, ni tampoco cuenta con facultades para vigilar la labor que llevan a cabo los responsables de la gestión de la empresa.

Mientras al consejero o a la auditoria les retribuya la empresa, por principio, no pueden ser independientes.

El verdadero consejero independiente, así como los auditores independientes, actuarán como tales siempre y cuando los designe y retribuya la CNMV, o caso de los auditores, fuese un Organismo independiente quien los asignase y retribuyese.

- (10) Es lamentable que dos entidades financieras como son BSCH y BBVA, anden compitiendo en medio de un sector ya tan agresivo y competitivo a nivel mundial. La fusión va a mejorar:

- Los mercados.
- Evitar pérdida de cuota de mercado.
- Unificar objetivos.
- Aprovechar las sinergias favorables:
 Reducción de costes y rebaja de comisiones al cliente.
 Mayor fondo de maniobra, es decir, mayor capacidad financiera.
 Reducción de millones de operaciones compensatorias.
 Anulación de la competencia.
 Las ventajas de un banco más grande, para el cliente, en cuanto al acceso a los mercados mundiales.
- Una parte considerable de las sucursales se tendrían que cerrar, con la correspondiente reducción de personal, o reclasificación del mismo, que también afectaría a los servicios centrales. El nuevo banco, al operar en todo el mundo, tendría que tener, al menos en España, dos turnos de trabajo, incluso abierto al público para un mayor servicio, con ello cubriría el desfase horario con el resto del mundo, y la diferencia horaria de apertura de las Bolsas. En este contexto, se daría mayor servicio al cliente en tiempo real, así como enlazar, en tiempo real, con los mercados bursátiles, principalmente, del mundo.
- El Coeficiente de Recursos Propios Básicos (Tier 1), según la Revista “The Banker”, situaría a nuestros bancos ya fusionados, en puestos relevantes en el mundo:

AÑO 2002	BSCH	BBVA
MUNDO	27	32
EUROPA	14	16
FUSIONADOS	BSCH - BBVA	
MUNDO	7	
EUROPA	3	

Esta nueva situación, daría lugar a la expansión mundial de forma rápida:

AMÉRICA { América del Sur
América Central
América del Norte y Canadá

EUROPA → Extendería a todos los países comunitarios, incluido Rusia.

ÁFRICA → Norte de África, hasta Suráfrica inclusive.

ASIA → China, Japón y Corea del Sur.

OCEANÍA → Australia.

Esta expansión originaría la necesidad de crear una escuela de formación de Directivos, en política bancaria y lingüística, que estarían al frente de la entidad fusionada, con personal nativo de cada país.

Estos dos grupos financieros, mantienen unos niveles de recursos propios muy sólidos, que hacen que mantengan unos ratios de capital y de rentabilidad muy estables, adecuados para hacer frente a la fusión.

BIBLIOGRAFÍA

ABAD, CARLOS. “América Latina fin de siglo. La agencia social llama a la puerta”. Edita, ICEX. Año 2000.

ACCOUNTING PRINCIPLES BOARD. APB nº 11. Accounting for Income Taxes. Edita, AICPA. Año 1967.

ÁLVAREZ LÓPEZ, ENRIQUE; DURÁNDEZ ADEVA, ANGEL y LÓPEZ COMBARROS, JOSE LUIS. Consolidación de Estados financieros en Europa. VII Directriz de la UE. Edita APD. Año 1985.

ÁLVAREZ MELCON, SIXTO. El principio contable de la imagen fiel: Una introducción. Edita, Instituto de Estudios Fiscales. Año 1983.- “Grupo de Sociedades”. Año 1978.

ÁLVAREZ MELCON, SIXTO y BESTEIRO VARELA, AVELINA. Contabilidad y Fiscalidad. Hacia una nueva normalización contable en España. I Jornada de Contabilidad Financiera. ASEPUC. Ponencias y Comunicaciones, Vol. II. Edita, UNED. Año 1999.
Conciliación del Resultado Contable con el Resultado Fiscal. Tomo I Contabilidad Financiera. Edita ICAC. Año 1999.

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION. Subcommittee of the American Accounting Association's Committee of Financial Accounting Standards. Respuesta a “Exposure Draft” n.13 del International Accounting Standards Committee, titulada “Accounting for Sarasota”. Año 1978.

AMERICAN INSTITUTE OF ACCOUNTANTS. Committee on Accounting Procedure. Accounting Research Bulletin nums. 17 y 18. “Post-War Refund of Excess Profit Tax” AIA. N. YORK. Año 1942.

ANTOLINEZ COLLET, SUSANA. Imagen fiel y Principios contables. Edita, Revista de Financiación y Contabilidad. Año 1990.

ARCAS PELLICER, MARIA JOSE. Elección Contable y sus efectos económicos. Contrastes Empíricos en la Banca Española. Edita ICAC. Año 1992.

BALFOUR, D. "What price window dressing?". The Accountant's Magazine. Año 1987.

BANCO DE ESPAÑA:

CBE nº 4/1965, de 20 de octubre. Se creó el Balance Confidencial de las empresas bancarias.

CBE números: 20/1981 y 16/1982. Textos únicos con Normativa contable para Cajas de ahorros y Bancos, respectivamente.

CBE nº 19/1985, de 23 de julio. Unificación en un solo texto de normativa para Cajas y Bancos.

CBE nº 22/1987. Con normativa más actual. Sucesora de la CBE nº 19/1985.

CBE nº 4/1991, de 14 de junio. Sobre Entidades de crédito normas de contabilidad y modelos de estados financieros. Sucesora de la CBE nº 22/1987.

BBVA. Transforma su banca de particulares. Se crean los Servicios Financieros Personales. Edita ÁBACO, la revista exclusiva de los accionistas de BBVA. Nº 22. Año 2002.

BARTON, A.D. "Company Income Tax and Interperiod Allocation". Abacus. Año 1970.

BERESFORD, D.R.; BEST, L.C.; CRAIG, P.W. y WEBER, J.V. Accounting for Income Taxes: A Review of Alternatives. Año 1983.

BERNABEU SÁNCHEZ, MARIA DOLORES. "Contabilidad de Inflación. La Información Contable". Edita, Instituto de Planificación Contable. Año 1984.

BERZOSA ALONSO-MARTÍNEZ, CARLOS. Los desafíos de la Economía Mundial en el siglo XXI. Edita, NIVOLA Libros y Ediciones, S.L. Año 2002.

BERZOSA, CARLOS; BUSTELO, PABLO y DE LA IGLESIA, JESÚS. Estructura Económica Mundial. Edita, Editorial Síntesis. Año 2001.

BOLUFER NIETO, RICARDO. Manuales de Gestión 12. Edita, CINCO DÍAS en colaboración con ERNST AND YOUNG (Auditores, Consultores y Asesores fiscales). Año 1990.

BUCH GÓMEZ, ENRIQUE J. Los Planes Especiales de Amortización y la Imagen fiel en Francia. IV Congreso de AECA. Barcelona. Año 1987.

CACHON BLANCO, JOSE ENRIQUE. La Normativa española sobre Recursos Propios de Entidades de Crédito. Edita, Actualidad Financiera nº 34. Año 1993.

CAÑIBANO CALVO, L. Teoría Actual de la Contabilidad. Edita, ICE. Año 1975.

CARRIER, PHILIPPE. “Eude D’une Methode de Calcul de la Situation Fiscale Differée et Latente”. Edita, Revue Francaise de Comptabilité. Año 1988.

CEA GARCÍA, J. L. Principios Contables y Fiscalidad. Monografía nº 10. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. Año 1988.

CHOI, F. D. Y MUELLER, G. G. “International Accounting” Prentice Hall, Englewood Cliffs. Año 1984.

CLAROTTI, PAOLO. La armonización de las exigencias requeridas a las entidades de crédito en la Comunidad Europea. Edita, Papeles de Economía Española. Suplementos sobre el Sistema Financiero, nº 24. Año 1988.

CNMV. Circular nº 5/1992, de 28 de octubre, sobre Normas de contabilidad y Estados financieros reservados de las Sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva y Sociedades Gestoras de Carteras. BOE de 5 de noviembre de 1992.

CODERA MARTÍN, JOSE MARÍA. Diccionario de Derecho Mercantil. Edita, Ediciones Pirámide, S.A. Año 1979.

CÓDIGO OLIVENCIA. 28 de febrero de 1997. Por encargo del Partido en el Gobierno (PP).

COMISIÓN ALDAMA. 19 de julio de 2002, se crea la Comisión Especial, por acuerdo del Consejo de Ministros, tras la Proposición no de Ley aprobada por el Congreso de los Diputados, el 16 de abril de 2002.

COMISIÓN DE PRINCIPIOS Y NORMAS DE CONTABILIDAD DE AECA. “Principios Contables. Impuesto sobre Beneficios”. Documento 9. 3ª Edición. Edita, AECA. Año 1992.

COPPER AND LYBRAND. Manual de Auditoria. Edita, Editorial Deusto. Año 1984.

CUADRADO EBRERO, AMPARO y VALMAYOR LÓPEZ, LINA. Teoría Contable. Metodología de la Investigación Contable. Edita, McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S.A.U. Año 1998.

DE ANDRÉS, FRANCISCO. Del Telón de acero al nuevo Telón de seda. Cumbre de Barcelona. Ampliación de la UE. Edita, ABC. 16/3/2002.

DE ROUVROY, CLAUDE-HENRI (Conde de Saint-Simon). La Reorganización de la Sociedad Europea. Edita, Colección Civitas. Instituto de Estudios Políticos. Año 1975.

DIRECTIVAS UE:

Propuesta modificada de Directiva del Consejo relativa a la supervisión de las Entidades de Crédito, sobre una base consolidada. (91/0 332/05) – COM (91) 491 final – SYN306.

Segunda Directiva del Consejo, 89/646/UE, del 15/12/1989.

El Tratado de Roma. Capítulo III. Aproximación de las legislaciones. Artículo 100. TERCERA PARTE. Política de la Comunidad. TÍTULO PRIMERO. Normas comunes. Edita, CIVITAS. Año 1987.

Acta Única Europea. Firmada en Luxemburgo el 17 de Febrero de 1986 y en La Haya el 28 del mismo mes y año. Publicada en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas n. L169, de 29 de junio de 1987. Ratificada por España, por Ley Orgánica 4/1986, de 26 de noviembre. BOE nº 288 y BOE nº 158, ambos de 2 de diciembre de 1986 y 3 de julio de 1987.

IV Directriz, 78/660/UE. Regula las Cuentas Anuales de ciertas formas de sociedades.

Directiva 86/635/UE, relativa a las Cuentas Anuales y a las Cuentas Consolidadas de los Bancos y otras entidades financieras (Directiva bancaria).

VIII Directiva, 84/253/UE, relativa a la Autorización de las personas encargadas del control legal de los documentos contables.

VII Directiva, 83/349/UE, coordina las legislaciones nacionales en materia de Cuentas Consolidadas, de los Grupos de empresas.

Directiva 2000/12/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de marzo de 2000. Relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio.

DONOSO, VICENTE. Transición incierta con destino en la UE. Edita, ICEX. Año 2000.

DOOST, R.K. y LIGON, K.M. "How U.S. and European Accounting Practices Differ". Management Accounting. Año 1986.

ELORZA CAVENGT, FCO. JAVIER. Situación actual y perspectivas de la economía de la Unión Europea. Claves de la Economía Mundial. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). Edita, Mº de Economía. Año 2000.

ERNST AND YOUNG.

Manual de Gestión-Fiscalidad 95. Impuesto sobre Sociedades 1994.V. Liquidación del Impuesto sobre Sociedades 1994. Edita, CINCO DIAS. Año 1995.

Como Consolidar las Cuentas Anuales. Edita, CINCO DIAS. Año 1991.

FERNÁNDEZ-ARMESTO, JUAN. Y ahora una Ley. Firmas. Edita, EXPANSION. Año 2003, 26 de marzo.

FERNÁNDEZ GARCÍA, JESÚS GERARDO. Ensayos y Estudios Contables. Edita, ICAC. Año 1997.

FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, RAFAEL. Entorno empresarial. EURASIA. Edita, ICES. Año 2000.

FINNEY y MILLER. Curso de Contabilidad. Tomo I. Edita, Uteha-México. Año 1964.

FUGLISTER, M. JAYNE; HANCKENBRACK, KARL E. y JACOBY, C. ROBERT. "Measurement of the Difference Between Income Tax Expense e Informe Taxes Likely to be Paid for a Sample of Firms in Five Industries, 1980 and 1981". American Accounting Association's Mid Atlantic Regional Meeting, 21-23 abril 1983.

GABAS TRIGO, F.; CASTRO NAVARRA, E. y GONZALO ANGULO, J.A. Los principios contables fundamentales en la actualidad. VII Congreso Nacional de Censores Jurados de Cuentas. Edita, ICJCE. Año 1986.

GARCÍA BENAÚ, M^a ANTONIA y GANDIA CABEDO, JUAN LUIS. Análisis del Grado de Armonización Europeo basado en los Sistemas Contables. VIII Congreso AECA. Tomo I, Internacionalización de la Empresa: Un desafío para el 2000. Año 1995.

GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ, RAMÓN. Tratamiento contable del Impuesto sobre Sociedades. Partida doble. Edita, Revista de Contabilidad y empresa, nº 70. Año 1996.

GARCÍA-POZUELO BONALES, MANUEL. Deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional. El IS: La Ley y su Nuevo Reglamento. Manual III. Edita, EXPANSIÓN. Año 1997.

GIBAJA NÚÑEZ, J. En el camino de la Imagen fiel: Contabilidad de las diferencias de cambio en moneda extranjera. Edita, Revista Española de Financiación y Contabilidad. Año 1985.

GINER INCHAUSTI, BEGOÑA. De los Principios Contables Generalmente Aceptados a los Legalmente Establecidos. Edita, Técnica Contable. Tomo XLIII. Año 1991.

GONZALO ANGULO, JOSE ANTONIO. Contabilidad y normativa fiscal. Edita, ICAC. Año 1992.

GONZALO ANGULO, J.A. y TUA PEREDA, J. Introducción a la Contabilidad Internacional, Monografía nº 14. Edita, Instituto de Planificación Contable. Año 1988.

GOXENS DUCH, ANTONIO. Inflación e Imagen fiel del Patrimonio. Edita, Revista Técnica Contable. Tomo XLII. Año 1990.

GRAHAM, W. J. "Allocation of Income Taxes". The Journal of Accountancy. Año 1959.

GRAUL, P.R. y LEMKE, K.W. "On the Economic Substance of Deferred Taxes". ABACUS. AÑO 1976.

GRENSIDE, J. Régularité et Sincérité des comptes et true and Fair view. Edita, Revue Francaise de Comptabilité nº 56. Año 1975.

HILL, T. "Some Arguments Against the Interperiod Allocation of Income Taxes". Edita, The Accounting Review. Año 1957.

HOUGHTON, K.A. "True and fair view: an empirical study of connotative meaning". Accounting Organizations and Society. Año 1987.

HUBER, P.W. "Corporate Income Taxes: An Expense?". The Journal of Accountancy. Año 1964.

INFORME CARTER. Tomo II-Impuesto sobre sociedades. Llevado a cabo en Canadá a mediados de los años sesenta.

INFORME ECONÓMICO-FINANCIERO. Informaciones del Sector bancario de la UE. 1.- Mercado financiero unificado. Edita, AEB. Año 1999.

INFORME WINTER. Creado el Grupo de Alto Nivel de Expertos en Derecho de Sociedades por la Comisión Europea, en septiembre de 2001. Encargado de prestar asesoramiento independiente sobre cuestiones relativas a las normas paneuropeas, en materia de ofertas públicas de adquisición y, posteriormente, sobre las prioridades fundamentales para la modernización del Derecho de sociedades en la UE.

JANSSEN, F.C. “Les incidences de la 4e Directive européenne en République Fédéral D’Allemagne”. Edita, Revue Francaise de Comptabilité, nº 130. Año 1982.

JORDAN GALDUF, JOSEPH M^a. La Competencia del Norte de África en agricultura y pesca. Edita, ICES. Año 2000.

KELLER, T.F. “The Annual Income Tax Actual”. Edita, The Journal of Accountancy. Año 1962.

KERVILER, I. “La 4e Directive européenne et ses incidences en France”. Edita, Revue française de Comptabilité, nº 130. Año 1982.

LA CAIXA. Su aportación a la Obra Social. Edita: Informe Anual 2001, del Grupo La Caixa.

LABATUT SERER, GREGORIO.

La Contabilidad del Impuesto sobre Beneficios: Métodos de periodificación. Edita, Esic Market nº 67. Año 1990.

Contabilidad y Fiscalidad del Resultado Empresarial. Edita, ICAC. Año 1992.

Contabilidad y Fiscalidad del Beneficio Empresarial. Resultado Contable Resultado Fiscal. Tesis doctoral. Año 1990. En su libro “Contabilidad y Fiscalidad del Resultado Empresarial.

LACCHINI, M. “Il concetto di <<quadro fedele>> nella IV Direttiva CEE e nello Schema di Legge”. Edita, Revista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, nº 7 y 8. Año 1988.

LANGENDERFER, H.G. A Conceptual Framework for Financial Reporting. Edita, Journal of Accountancy núm. 136. Año 1973.

LARRIBA DÍAZ-ZORITA, ALEJANDRO. La Memoria y el Informe de Gestión en nuestra legislación mercantil. Edita, Revista Técnica, nº 22 de ICJCE. Año 1990.

LEGISLACIÓN:

Texto Refundido, de 22 de septiembre de 1922, de la Contribución sobre Utilidades de la Riqueza Mobiliaria. Constituyó un verdadero Impuesto sobre Sociedades.

Ley de Ordenación Bancaria de 1946. Artículo 37. Definición de Bancos privados.

Ley 46/1984, de 26 de diciembre, reguladora de las Instituciones de Inversión Colectiva.

Ley 13/1985, de 25 de mayo, de Coeficientes de Inversión Recursos Propios y Obligaciones de Información de los Intermediarios Financieros. BOE nº 127, de 28 de mayo.

Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de Entidades de Crédito. BOE nº 182, de 30 de julio.

Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito. BOE de 26/5/1989.

Ley 19/1989, de 25 de julio, de Reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas Comunitarias.

Ley 13/1992, de 1 de junio, sobre Recursos Propios y Supervisión en Base Consolidada de las Entidades Financieras. BOE nº 132, de 2 de junio.

Ley 43/1995, del IS. BOE de 28 de diciembre.

Ley 12/1998, de 28 de abril. De modificación parcial de la Ley de Autonomía del BE, de 1994. BOE 29/4/1998.

Ley 37/1998, de 16 de noviembre, de Reforma de la Ley 24/1988, de 28 de julio del Mercado de Valores. BOE nº 275, de 17 de noviembre.

R.D. 2631/1982, de 15 de octubre, sobre el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

R.D. 1370/1985, de 1 de agosto, de Entidades de Depósito, que desarrolla la Ley 13/1985.

R.D. 1371/1985, de 1 de agosto, se regula la Consolidación de los Estados contables de las Entidades de depósito.

R.D. 1298/1986, de 28 de junio, sobre Adaptación del derecho vigente en materia de Entidades de crédito de las Comunidades Europeas.

R.D. 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

R.D. 1643/1990, de 20 de diciembre, aprobación del P.G.C. BOE de 27 de diciembre.

R.D. 1815/1991, de 20 de diciembre, se aprueban las Normas para la formulación de las Cuentas Consolidadas.

R.D. 1343/1992. BOE nº 293, de 7 de diciembre. Desarrolla la Ley 13/1992.

R.D. 537/1997, de 14 de abril del Reglamento del IS.

LI, D.H. "Income Taxes and Income Tax Allocation Under the Entity Concept"
Edita, The Accounting Review. Año 1961.

LIBRO BLANCO. Para la Reforma de la Contabilidad en España. Informe sobre la situación actual de la Contabilidad en España, y líneas básicas para abordar su reforma. Edita, Ministerio de Economía (ICAC). Año 2002.

LISO, JOSEPH M.; SOLER, MONTSERRAT; MANERO, MONTSERRAT y BUIL, MARIA PILAR. "La Banca en Latinoamérica. Reformas recientes y perspectivas". Colección Estudios Económicos, nº 30. Edita, "La Caixa". Servicio de Estudios. Año 2002.

LORIE, J.H. y HAMILTON, M.T. "The Stock Market: Theories and Evidence",
Richard D. Irwin, Inc. Homewood. Año 1973.

MARTÍNEZ CHURIAQUE, JOSE I. Una Aproximación al Anexo de las Cuentas anuales. Edita, Técnica Contable. Año 1981.

MATEER, W.H. "Tax Allocation: A Macro Approach". Edita, The Accounting Review. Año 1965.

MAY, G.O. "Twenty-Five Years of Accounting Responsibility, 1911-1936". Bishop C. Hunt'american Institute Publishing Company, Inc. New

MATEER, W.H. "Tax Allocation: A Macro Approach". Edita, The Accounting Review. Año 1965.

MAY, G.O. "Twenty-Five Years of Accounting Responsibility, 1911-1936". Bishop C. Hunt'american Institute Publishing Company, Inc. New York. Año 1936.

MOLLA COTS, SALVADOR. “La información contable como soporte de las decisiones económicas en la empresa, la auditoría, la imagen fiel y la unicidad de los estados contables”. Comunicación presentada al II Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad. Año 1986.

MONTESINOS JULVE, V. Las Normas de la Contabilidad en la Comunidad Económica Europea. Edita, Instituto de Planificación Contable. Año 1980.

MONTESINOS JULVE, V.; VELA BARGUES, J.M. y GARCÍA BENAÚ, M.A. El Principio del devengo: Algunas reflexiones en torno a su principio, concepto y aplicación en contabilidad. Monografía nº 13. Edita, AECA. Año 1989.

MUÑOZ RAMÍREZ, RAFAEL. IV Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad. Santander. Edita, Revista Técnica Contable. Año 1991.

NATH JAIN, TRIBHOVAN. “A Study of the Effects of Alternative Métodos of Accounting for Income Taxes on Term Loan Decisions”. Tesis Doctoral. Michigan State University. Año 1970.

NIC.

Nº 30. Información a suministrar en los Estados financieros de Bancos y establecimientos similares. Año 1994.

Nº 12. Presentación en los Estados financieros. El Impuesto sobre beneficios. Año 2000.

NIÑO AMO, MARTINA. El Principio de prudencia y la Imagen fiel: Un breve comentario. Edita, Técnica Contable. Año 1992.

NORVERTO LABORDA, CARMEN y MUÑOZ COLOMINA, CLARA. La Contabilidad como Sistema de Información y la Norma Contable Comunitaria. Documento de Trabajo 8721. Edita, Biblioteca Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid. Año 1987.

OCDE. Accounting Practices in OCDE member Countries. Año 1980.- The Relationship between taxation and Financial Reporting. Accounting Standards

Armonization n.3, Report by the Working Group on Accounting Standards, OCDE. Año 1987.

ORTEGA, M.I. La incidencia de la reforma del Mercado de valores, sobre la dimensión de la Bolsa española. Universidad de Jaén. Tesis Doctoral. Año 1997.

ORTIZ ORTEGA, JOSE FRANCISCO. Comentarios a la IV Directriz de la UE y al principio de Imagen fiel. Edita, Técnica Contable. Tomo XXIX. Año 1987.

PEDRAJA GARCÍA, PEDRO.

Normativa Comunitaria sobre Información financiera de entidades de crédito. Revista española de Financiación y Contabilidad. Edita, Editoriales de Derecho Reunidas, S.A. Año 1989.

Principios Generales y Contabilización de Operaciones. Segunda edición, Tomo I. Edita, Centro de Formación del Banco de España. Año 1992.

La Consolidación de estados financieros en los Grupos Bancarios. Edita, Técnica Contable. Tomo XXXIX. Año 1987.

PEREDA SIGÜENZA, JOSE MANUEL.

Manual de Auditoria y Cuentas Anuales. Edita, Centro de Estudios Ramón Areces, S.A. Año 2002.

La Inflación en la Empresa y los Estados Financieros Indiciados. Edita, La Técnica Contable. La revista del profesional de la Contabilidad. Tomo XXXV. Año 1983.

POPPER, KARL R. Búsqueda sin término. Edita, Editorial Tecnos. Año 1977.

PRINCIPIOS Y NORMAS DE CONTABILIDAD EN ESPAÑA. Documento nº 1.- Principios Contables. Edita, AECA. Año 1986.

RAMOS GASCÓN, F.J. El papel de la Bolsa en el sistema financiero. Edita, ICE, nº 596. Año 1983.

RIVERO TORRE, PEDRO. El Concepto de Imagen fiel y el Plan General de Contabilidad. Edita, ICAC. Año 1993.

ROBLEDA CABEZAS, H. y RODRÍGUEZ LAGO, J. “El gasto contable del Impuesto sobre beneficio en la contabilidad analítica: Una propuesta innovadora”.

Comunicación presentada al III Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad. Málaga. Año 1988.

RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J. MIGUEL. El Capital de las Entidades Bancarias: Una aproximación general. El Capital propio en la Banca. Edita, Revista SITUACIÓN, del BBVA. Año 1991; Números: 3 y 4.

RODRÍGUEZ MOLINUEVO, JOSE MANUEL. Imagen fiel y ética de la información contable. VII Congreso de AECA. Edita, AECA y el Colegio Vasco de Economistas. Año 1993.

RODRÍGUEZ SAIZ, L.; PAREJO, J.A.; CUERVO, A. y CALVO, A. Manual de sistema financiero español. 13ª edición. Edita, Ariel Economía. Año 2000.

SALAS FUMAS, VICENTE. El Informe Winter. Visión personal. Edita, Expansión. Año 2002. 15 y 16 de noviembre.

SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, JOSE LUIS. Teoría y Práctica de la Auditoría I. Concepto y Metodología. Edita, Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S.A.). Año 2000.

SCHMALENBACH, E. Balance dinámico 1919. Edita, Traducción española por parte del IACJCE. Año 1953.

SOCIAS SALVÁ, ANTONIO.

La Normalización Contable Europea: Pasado, presente y futuro. Edita, Técnica Contable. Año 1997.

La Normalización Contable en el Reino Unido, Francia, Alemania y España. Monografía 18. Edita, AECA. Año 1991.

SUAJANEN, W.W. "Accounting Theory and the Large Corporation". Edita, The Accounting Review. Año 1954.

TAJADURA GARRIDO, CARMELO. La importancia de la Base de Capital. Edita, Revista SITUACIÓN, del BBVA. Números: 3 y 4. Año 1991.

TANARRO NEMI, F. Tratamiento Contable del IS en los países industrializados. Edita, Instituto de Estudios Fiscales. Año 1983.

TANSINI, RUBEN. La Experiencia de Integración Regional en el Cono Sur. Edita, ICEX, Año 2000.

TIMMS, M.J. “L’impact de la Cuatrième Directive S.A. au Royaume-Uni”. Edita, Revue Française de Comptabilité. N° 130. Año 1982.

TOBIN, J. On the efficiency of the financial System. Edita, Lloyds bank review, n° 1954. Año 1984.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL (TI). Fundada en 1993, es una organización independiente sin ánimo de lucro y cuya finalidad es la lucha contra la corrupción nacional e internacional. No gubernamental y líder en el mundo en la lucha contra la corrupción.

Elabora anualmente un ranking de países más o menos corruptos. Se compone de dos índices:

IFS. Los puntajes sobre una base de 0 a 10, son promedios intermedios de todas las respuestas, donde 0 representa la percepción de niveles muy altos de corrupción, y 10 la percepción de niveles muy bajos de corrupción.

IPC. El puntaje se refiere a la percepción del grado de corrupción visto por empresarios y analistas de riesgo. Donde 10 puntos representa un grado de corrupción altamente limpio y 0 puntos altamente corrupto.

TUA PEREDA, J.

La Investigación Empírica en Contabilidad, la Hipótesis de Eficiencia del Mercado. Edita, ICAC. Año 1991.

Evolución del Concepto de Contabilidad a través de sus definiciones. XXV años de Contabilidad Universitaria en España. Edita, Instituto de Planificación Contable. Año 1988.

El Principio de Imagen Fiel: Aspectos Jurídicos y Contables. Edita, Revista Técnica del Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuentas de España. Año 1982. Información Pública y Sistema Informativo en las Entidades de Depósito. Edita, Editoriales de Derecho Reunidas, S.A. Año 1989.

Algunas precisiones adicionales en torno al Principio de Imagen fiel. Edita, Técnica Contable. Año 1985.

Significado y Funcionamiento Conceptual de los Principios Contables. Edita, Revista Técnica del Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, n° 9. año 1984.

VELA PASTOR, MANUEL. Prólogo Contabilidad y Fiscalidad del Resultado Empresarial. Edita, ICAC. Año 1992.

WALTON, S. "Reserve For Taxes" The Journal of Accountancy. Año 1919.

WATSON, P.L. "Accounting for Deferred Tax on depreciable Assets". Accounting and Business Research. Año 1979.

WHEELER, J.E. y GALLIAR, W.H. "An Appraisal of Interperiod Tax Allocation". Financial Executive Research Foundation. Año 1974.

WINTERTHUR. XII Jornadas, Mesa redonda. Las dos vías de Exteriorización : Seguro de vida y Planes de Pensiones. Edita, El Nuevo Lunes (diario económico). Año 1998.

WRIGHT, H.W. "A Reconsideration of Deferred Taxes". The Financial Executive. Año 1963.

