

REGULACION BANCARIA Y COEFICIENTES DE RECURSOS PROPIOS

(Reflexiones al hilo de las nuevas normas españolas)

José Miguel Rodríguez Fernández

RESUMEN.— En las líneas que siguen, y remediando los argumentos tradicionalmente utilizados por la Economía del bienestar para justificar la regulación pública de las actividades económicas, se razona la necesidad de disponer de un prestamista de última instancia, un mecanismo de seguro de depósitos y algún conjunto de normas específicas encaminadas a controlar la conducta prudente de las instituciones bancarias. Más en particular, se resalta el papel a cumplir por las normas sobre recursos propios ante los problemas de selección adversa y riesgo moral planteables por la relación de agencia articulada entre banqueros y supervisores/aseguradores. Tras presentar algunos coeficientes y métodos aplicados en la práctica para vigilar la solvencia de los bancos —destacando los ratios de observación establecidos al efecto por el Comité Consultivo Bancario de las Comunidades Europeas—, se efectúa un análisis crítico de la normativa española referente al capital de las entidades de depósito. Dado que los coeficientes de recursos propios actualmente empleados incorporan cierta discrecionalidad, parece conveniente servirse de ellos con cautela, y seguir esforzándose por diseñar mejores ‘sistemas de alarma preventiva’ frente a potenciales situaciones graves.

El dinero es, para la mayoría de la gente, una cosa seria... Un banquero gracioso es inconcebible.

J.K. Galbraith (1983, págs. 144-5)

La preocupación por la solvencia de las entidades de depósito¹ ha vuelto a ocupar un lugar destacado en el escenario político y financiero, tras el paréntesis

¹ En lo que sigue, se utilizarán indistintamente los términos ‘bancos’, ‘intermediarios monetarios’ e ‘instituciones o entidades de depósito’. No el balde el Banco de España (“Boletín Estadístico.

proporcionado por la expansión de la actividad económica durante los años cincuenta y sesenta. Casi unánimemente se reconocen los rasgos que han ido conformando la evolución de los sistemas bancarios en los últimos tiempos: una relativa mayor competencia y agilidad, el rápido cambio de la tecnología y de los enfoques gerenciales idóneos para el desarrollo de las operaciones, una rentabilidad que tiende a suavizarse, la potenciación del riesgo inherente al negocio,... Mientras, en paralelo, las presiones inflacionistas, el trasvase de la crisis del sector real al financiero, las conductas oportunistas o especuladoras y unas políticas monetarias de signo restrictivo arbitradas para reajustar las economías nacionales a lo largo de la última década, han contribuido a deteriorar el peso específico de los fondos propios en el total del balance de las organizaciones bancarias. Como consecuencia de todo ello, un apreciable número de entidades se han visto colocadas en muy graves aprietos. Es claro que la incertidumbre, los altos tipos nominales de interés y la multiplicación de los costes operativos, ponen severas trabas al ejercicio rutinario de la profesión de banquero. Un amplio complejo de factores aparece, pues, en la base de la renacida atención por la solidez de ese tipo de establecimientos, devolviéndonos así a un campo de debate académico, profesional y reglamentario de viejas raíces en ambas orillas del Atlántico.

El propósito de estas páginas es proporcionar, siquiera sea en una primera aproximación, algunos criterios para poder enjuiciar las claves de la elección básica planteada sobre la mesa de las autoridades públicas: el grado y las características de la regulación a adoptar en materia de solvencia bancaria. Como consecuencia natural de ello, hemos de llegar a analizar las prácticas habituales de los supervisores en cuanto atañe a los ratios para evaluar la adecuación del capital; y, muy en concreto, nos interesaremos por las innovaciones que al respecto se han producido recientemente en España.

El presente ensayo está estructurado en cinco epígrafes. En primer lugar, efectuamos un rápido examen de las transformaciones observadas en la reglamentación oficial de las instituciones de depósito durante lo que va de siglo. En un segundo momento, centramos el interés sobre las razones —y la racionalidad— de las acciones desplegadas por la Administración en lo tocante a la solvencia de esos operadores, siguiendo el enfoque típico de la Economía del bienestar. Más adelante, nos aplicamos a presentar algunas ilustraciones, necesariamente incompletas, acerca de los ratios y métodos para controlar el volumen de patrimonio neto. La cuarta sección se dedica a explicar y comentar el nuevo coeficiente de recursos propios implantado en España. Algunas consideraciones finales cierran, a modo de conclusión, este pequeño trabajo.

Notas”, febrero 1985, pág. 95) incluye bajo la denominación de sistema bancario «los grupos banca privada, cajas de ahorro y cooperativas de crédito, instituciones cuya característica fundamental es tener como principal fuente de financiación la obtención de depósitos transferibles procedentes, principalmente, del sector privado. Desde esta óptica, se puede decir que el sistema bancario, agrupación habitual en las estadísticas internacionales, comprende el conjunto de instituciones monetarias distintas del Banco de España, entendiéndose por tales a aquellas que juegan un papel preponderante en la creación y gestión del dinero».

1. Un poco de historia

Quizás para alivio esperanzado de unos e inquieta decepción de otros, debemos apresurarnos a reconocer que la raigambre y trascendencia de la legislación bancaria, con ser mucha, no alcanza dimensiones milenarias. Ciertamente, casi desde los inicios de la economía monetaria no faltaron reglamentaciones oficiales en torno a la recepción de depósitos y el ejercicio del crédito; pero el sentido moderno de la expresión es más bien una herencia del siglo XIX, con el nacimiento de la mayoría de los hoy bancos centrales europeos y la regulación de sus facultades para emitir billetes. El interés por garantizar la estabilidad del mecanismo de pagos nacional y salvaguardar la integridad de las aportaciones de depositantes y accionistas, además de defender a la sociedad frente al poder derivado de potenciales oligopolios bancarios, abre camino a disposiciones legales o administrativas sobre las operaciones autorizadas a cada categoría de entidades, la estructura de su balance y los niveles de activos líquidos a mantener como reservas. La época de inestabilidad financiera al comienzo de los años veinte impulsa la creación de órganos —independientes o no del banco central— dedicados específicamente a supervisar la actividad de las instituciones de depósito y el cumplimiento de la reglamentación vigente. El *crack* de 1929 supone el definitivo catalizador de la tendencia reguladora. Normas como la Ley bancaria sueca de 1933, la *Glass-Steagall Act* promulgada ese mismo año en los Estados Unidos, o el decreto belga de nueve de julio de 1935, van perfilando un *statu quo* en el sector. La Administración pública determina los requisitos a satisfacer para acceder a la profesión de banquero, apertura de oficinas, fusiones o tomas de control de los establecimientos, equilibrio entre la liquidez de los activos y la exigibilidad del pasivo, coeficientes de solvencia, características de las colocaciones de fondos, limitaciones a la inversión en inmovilizado o participaciones industriales, restricciones sobre el volumen de crédito otorgado a un mismo agente económico, obligaciones contables e informativas, etc.; en definitiva, unas vías para suavizar el nivel de riesgo asumido, aminorar la competencia, estabilizar las cuotas de mercado y preservar el margen de intermediación. Cierta tiempo después, el marco intervencionista llevó consigo frecuentemente el control de la distribución del crédito, componente de relieve para articular políticas estructurales orientadas al desarrollo de ciertos sectores económicos; e incluso se tradujo en la nacionalización de varios operadores bancarios durante la reconstrucción de algunos países europeos al término de la segunda contienda mundial (v. Pérez de Armiñán, 1983, pags. 4-9).

La expansión económica de las décadas de los cincuenta y sesenta se presentó como una buena ocasión para liberalizar y desregular las actividades de los bancos: el florecimiento del negocio permitía un margen razonable de confianza en su futuro y, más aún, se necesitaba afrontar el proceso de desintermediación relativa que en las entidades de depósito provocaban las ágiles actuaciones de otros intermediarios —innovadores de productos y servicios—, los perfeccionamientos de la gestión de tesorería de las empresas y el progresivo reforzamiento de la capacidad de ahorro de unas economías domésticas cada vez más entendidas o ase-

soradas en asuntos patrimoniales. El impacto de la inflación aceleró el movimiento, de suerte que diferentes legisladores animaron la potenciación del papel del mercado y se orientaron hacia unas reglamentaciones uniformes, relativamente análogas para los diversos intermediarios. Frente a la sabiduría convencional, la nueva concepción tutelar enfatiza la libre movilidad de los fondos en el sistema financiero, el juego de las fuerzas de la competencia y, en definitiva, la eficiencia económica en la asignación de los capitales (v. Rojo y Gil, 1979).

El cambio de panorama que se dibujó tras los primeros años setenta, conduce a reenfocar los mecanismos de vigilancia y control sobre las organizaciones bancarias. Para éstas, el proceso de liberalización había supuesto importantes mutaciones, tanto en las coordenadas de riesgo y rentabilidad de su negocio como en las técnicas de gestión a utilizar. La quiebra de los acuerdos de Bretton Woods y el aumento de precios del petróleo dieron paso a un estancamiento con inflación, de manera que los niveles de riesgo —de por sí alterados al alza— se vieron acentuados por el sistema de tipos de cambio flotantes y unas políticas monetarias restrictivas. Los incrementos en las tasas nominales de interés, la multiplicación de los créditos impagados y el aumento de los costes de transformación pusieron al descubierto la debilidad económico-financiera de algunas instituciones de depósito, huecos artilugios carentes de profesionalidad (v. Cuervo García, 1984). Las autoridades de diferentes naciones —Gran Bretaña, Alemania Federal, Estados Unidos, Italia, España, etc.— hubieron de esforzarse por dar una salida a las situaciones problemáticas planteadas, a la vez que intentaron remozar, completar y agilizar las herramientas de supervisión. Eso sí, en vez de retornar al intervencionismo meticuloso, rigidez reglamentaria e instrumentos de control formal, que durante largo tiempo fueron en este terreno las secuelas de la Gran Depresión, se apuesta por diseñar un esquema regulador de amplio espectro pero contenido flexible, capaz de tener presentes los aspectos cualitativos de las operaciones y la pericia de los directivos, entender las particularidades de cada entidad concreta y equilibrar —cosa nunca fácil— libre competencia con gestión solvente. Precisamente por eso, dentro de la nueva filosofía supervisora hay un lugar para los mercados financieros como núcleos paralelos de control, lo que mueve a presionar desde la Administración pública para fortalecer la transparencia informativa de los bancos.

2. Racionalidad del control público en torno a la solvencia de las entidades de depósito

La legislación bancaria vigente en las economías de mercado avanzadas o semidesarrolladas puede descomponerse en cuatro categorías de disposiciones: las destinadas a ejecutar la política monetaria y el control de cambios, aquellas diseñadas para mantener la solvencia de los establecimientos, las implantadas para defender a la sociedad ante posibles concentraciones excesivas de poder financiero, y las aplicadas para encaminar fondos prestables hacia ciertas actividades eco-

nómicas consideradas de interés por diversas razones sociopolíticas. Para nuestros fines, basta centrarnos en las segundas, aun remarcando las indudables conexiones y solapes existentes entre todas ellas, que hacen difícil a veces perfilar distinciones nítidas, tajantes.

Grosso modo, parece que la tendencia actual es hacer descansar la solidez del sistema bancario sobre dos grandes pilares: la función de prestamista de última instancia ejercida por el banco central, y el seguro de depósitos. A esto se añade un conjunto de normas específicas orientadas a defender el normal funcionamiento de cada entidad. El banco central, al actuar como 'banco de banqueros' en momentos de turbulencia o pánico financiero, estabiliza y controla la oferta monetaria, sosteniendo el mecanismo de pagos y la liquidez de los depósitos globales del sistema. El seguro de depósitos, si bien en principio resulta dirigido a garantizar la integridad —siquiera parcial— de los activos de los depositantes ante la hipótesis de iniciarse un procedimiento concursal o concurrir otras circunstancias graves, en realidad tiene la virtud última de fomentar la confianza colectiva y aminsonar la amenaza de un 'efecto dominó', consecuencia éste de la irracionalidad o incapacidad del público para apreciar sosegadamente la situación de un establecimiento determinado cuando las dificultades se patentizan en algún otro. La compleja plétora de medidas concretas destinadas directa o indirectamente a reforzar la prudencia gerencial y la solvencia de cada uno de los operadores, abarca —a grandes rasgos— desde trabas al libre acceso para ejercer la profesión de banquero a restricciones para comprometerse en ciertos negocios o adquirir determinados activos, pasando por límites en la fijación de precios, coeficientes de liquidez y recursos propios, y normas tendentes a evitar conductas abusivas o carentes de ética.

Cuando uno se pregunta por la racionalidad subyacente en esa regulación bancaria, vienen a la mente los dos argumentos tradicionalmente presentados para justificar el control de cualquier sector: estimular la eficiencia económica en la asignación de recursos y proteger a alguna clase de consumidores.

Respecto a la primera razón, como se recordará, los denominados 'teoremas fundamentales de la Economía del bienestar' demuestran que toda asignación de recursos correspondiente a un equilibrio general competitivo es óptima de Pareto; y a la inversa: cualquier asignación de recursos óptima de Pareto puede alcanzarse como resultado de un equilibrio general en una economía de competencia perfecta, en ambos casos siempre que se cumplan determinados supuestos. Sin embargo, cabe que la asignación de recursos por el mercado no sea forzosamente óptima en sentido paretiano, es decir, que se den situaciones de ineficiencia económica, pues existen fenómenos reales cuyas contrapartidas teóricas no quedan incorporadas a esa modelización, o ante los cuales no son plausibles las hipótesis técnicas o de comportamiento utilizadas en los teoremas (Barberá Sández, 1984). Se habla así de 'fracasos e imperfecciones del mercado', cuyas causas fundamentales podemos centrar en los costes de transacción e información, indivisibilidades técnicas en los productos o factores, rendimientos crecientes durante un muy amplio intervalo de la escala de producción, falta de antagonismo entre las cantidades de bienes disponibles para el consumo por cada uno de los sujetos, o defi-

ciencias en el marco definitorio, transferibilidad o ejercicio de los derechos de propiedad privados y la consiguiente carencia de incentivos. Ejemplos típicos de fracasos e imperfecciones del mercado son la presencia de monopolios, activos de propiedad común, efectos externos en la producción o el consumo, bienes públicos, asimetrías —desigualdades— en la distribución de las informaciones, la pura y simple ausencia de mercado, etc. (Boadway y Bruce, 1984, cap. 4; Gravelle y Rees, 1984, cap. 18). Ante una de tales circunstancias, la actuación administrativa puede mejorar la eficiencia económica. El segundo argumento aducido para la regulación —proteger a alguna clase de consumidores— implica aumentar el bienestar de determinados grupos de sujetos reduciendo el de otros, al atender a factores de equidad, conveniencia o justicia. Examinemos ambos razonamientos en el caso singular de la legislación relativa a la solvencia de los bancos.

La Administración pública cree esencial preservar la estabilidad de la oferta global de dinero en la economía —y, en concreto, el volumen de depósitos— frente a posibles conmociones generalizadas del sistema bancario. La historia enseña las consecuencias devastadoras de las retiradas masivas de saldos por parte de unos depositantes asustados o desinformados, por cuanto —al operar los establecimientos con una cobertura monetaria parcial, dada su naturaleza— obligan a recurrir con premura al mercado de dinero y/o a disponer forzosamente de los activos; el colapso de ese mercado, la caída de las disponibilidades líquidas y el súbito incremento de los tipos de interés es fácil que lleven consigo un margen financiero negativo² y unas pérdidas apabullantes en las entidades, con el añadido de los costes privados y sociales procedentes de los quebrantos e interrupciones en el sector real. Ya nos advirtió Ricardo (1973, pág. 298; ed. original inglesa, 1817) que «cuando se apodera del país un pánico general [...] no hay remedio seguro, *con ningún sistema*, para los bancos». Estamos, pues, ante un argumento que fundamentalmente gira en torno al carácter de bien público propio de la estabilidad económica. La evidencia empírica hasta ahora disponible demuestra que, en la práctica, la simple actuación del banco central como prestamista de última instancia no resulta suficiente para alcanzar el objetivo deseado, además de que ello supeditaría permanente y completamente sus tareas de política monetaria; tampoco deben olvidarse los fuertes costes que pudiera representar confiar en esta única intervención —sometida a posibles errores de apreciación u oportunidad— y el problema de riesgo moral a que estaría sujeto el banco nacional³. Llegados aquí, se comprende bien el papel complementario a ejercer por el seguro de depósitos cara a asentar la confianza de los sujetos y mejorar las asignaciones de recursos efectuadas por los mercados (v. Edwards y Scott, 1979, págs. 78-81; Diamond y Dybvig, 1983).

Obsérvese, además, que las instituciones bancarias proporcionan al público servicios en forma de instrumentos de pago y un dispositivo contable testigo de

² Productos financieros inferiores a costes financieros en la cuenta de resultados.

³ Esto es, precisamente porque las entidades de depósito cuentan con la actuación del banco central, existe el riesgo de que una conducta deshonesto o negligente por parte de aquéllas venga a agravar la probabilidad y/o magnitud de esa siempre costosa intervención.

las transferencias de riqueza interindividuales. Los depósitos en ellas constituidos disfrutan, en total o gran medida, de las ventajas inherentes al medio general de cambio, y sabido es que éste —el dinero— coopera a suavizar la incertidumbre, disminuir la varianza de los precios relativos y recortar los costes de transacción (v. Brunner y Meltzer, 1971; Alchian, 1977). De ahí que las Administraciones vengán insistiendo en regular la actividad de los banqueros también por causa de la deseable continuidad y fluidez del mecanismo de pagos nacional, un razonamiento en términos de ‘externalidades’ —efectos externos—. Ciertamente, un desmedido celo de los poderes públicos a este respecto, cabe que conduzca a una producción excesiva —en el sentido paretiano— de tales servicios, si bien es un peligro que no parece anular de raíz la conveniencia de la reglamentación.

Dentro del argumento global de la eficiencia económica, encontramos un tercer factor justificativo de las regulaciones al examinar más de cerca la función transformadora de activos desempeñada por los bancos. El flujo de fondos prestables que circula entre ahorradores, intermediarios y prestatarios finales facilita la asignación intertemporal de los recursos, pues abre caminos para reordenar las posibilidades de consumo a lo largo del tiempo. A la vez, los productos financieros ofertados por estas entidades especializadas presentan ventajas, al permitir disfrutar de economías por diversificación, menores riesgos, alta divisibilidad, ... En ausencia de disposiciones administrativas y de primas del seguro de depósitos en promedio tan relativamente pequeñas como las que conocemos, es probable que un buen número de individuos no encontrasen en los mercados imperfectos de fondos —característicos de la realidad— las combinaciones de riesgo, rentabilidad, divisibilidad, etc., buscadas.

Por otra parte, si un pequeño agente económico hubiera de estimar —únicamente con sus propios medios y recursos— el perfil distintivo de cada uno de sus potenciales banqueros, es de presumir que el valor de las informaciones no le compensaría el coste de su adquisición. Hasta para los depositantes o acreditados de mayor peso puede ser más eficiente disponer de un supervisor público. Es decir, dando por supuestas apreciables economías de escala en la recopilación, análisis y aprovechamiento de informaciones y en la supervisión de comportamientos, así como posibles problemas de apropiabilidad de los rendimientos y credibilidad ligados a la información, las acciones oficiales se espera que aporten un incremento neto en el bienestar colectivo; sobre todo si tenemos presente su mejor posición —respecto a los oferentes de información privados— a la hora de imponer y hacer cumplir disposiciones contra actuaciones engañosas o señales falsas, y su ahorro en costes concursales, de transacción y de liquidación. No falta quien afirma que eso no respalda plenamente la lógica económica de disposiciones detalladas relativas a la solvencia de las entidades en funcionamiento, pues la Administración ya cumpliría un cometido suficiente —se dice— con sólo limitarse a reunir informaciones y transmitir las al mercado, siendo éste el órgano operativo de verificación (v. Edwards y Scott, 1979, pág. 83). Pero cabe replicar que los establecimientos financieros plantean más dificultades que otras empresas para ser convenientemente controlados por sus prestamistas. Queda descartado servirse sólo del tipo de interés para encauzar el comportamiento del acreditado —en este caso,

el banco—, conocidos son los efectos adversos que pueden producirse con facilidad⁴. Y de pretender incorporar a los contratos de depósito o similares cláusulas *ad hoc* encaminadas a proteger a los aportantes de fondos, tropezaríamos con el inconveniente representado por el muy alto número de éstos y los consiguientes fuertes costes de transacción si se negocia con cada uno, o los improbables esfuerzos y recursos requeridos para alcanzar un acuerdo de 'frente común' en el interior del conglomerado de depositantes y asimilados. De hecho, no parece que en países o momentos históricos apenas dotados de legislación bancaria se haya tenido la experiencia de estipulaciones contractuales entre los banqueros y sus acreedores próximas a las ideadas para suavizar el conflicto de intereses propietarios/prestamistas en los sectores industrial o comercial: restricciones a la política de inversión y producción, al pago de dividendos, a los volúmenes o características del endeudamiento, etc.; obligaciones informativas, especificación de técnicas contables, práctica de auditorías externas y demás (v. Smith y Warner, 1979).

Cuando se enarbolan razones de equidad o justicia para apoyar la reglamentación de las instituciones crediticias, se están adoptando juicios de valor que matizan los subyacentes en el criterio de Pareto. La mera y estricta utilización del mismo no resuelve unívocamente el problema de la elección social, pues se pueden definir múltiples óptimos paretianos. Y es que la eficiencia económica es condición necesaria, pero no suficiente, para alcanzar el máximo bienestar general. Éste requiere la atención adicional a un complejo encaje de preferencias individuales interpretadas por el poder público, de manera que las autoridades cabe opten por otorgar una protección especial a algunas categorías de grupos sociales en detrimento de otras, basándose en motivos de utilidad colectiva. Más aún. Imaginemos que la hipotética asignación eficiente y socialmente preferida no es alcanzable, o hay desviaciones sobre ella por efecto de la propia acción gubernamental: es posible afirmar que numerosas situaciones de ineficiencia económica desembocan presumiblemente en mayores niveles de bienestar general que los correspondientes a óptimos paretianos, como simple consecuencia de virtuales com-

⁴ Aquí el depositante desempeña el papel del acreedor analizado en la literatura que explica el racionamiento del crédito desde la perspectiva del problema de la selección adversa: v. Jaffee y Russell (1976); Stiglitz y Weiss (1981). Los instrumentos de deuda puestos en circulación por los diferentes bancos son de calidad muy diversa, y existe al respecto una distribución asimétrica de información en favor de cada entidad de depósito emisora. Ante esto, si los prestamistas de los bancos —es decir, los compradores de instrumentos de deuda— optan simplemente por exigir una tasa de interés uniforme, calculada de manera que incluya una prima de riesgo acorde con la calidad media de la deuda presente en el mercado, es posible que se desencadenen consecuencias no deseables. Como los prestamistas que así actúan no están en posición de conocer *a priori* y exactamente las verdaderas características de cada oferta concreta, los prestatarios de riesgo elevado se sentirán animados a acudir en mayor volumen al mercado, puesto que están viéndose favorecidos en perjuicio de los de bajo riesgo: la calidad media de los instrumentos de deuda se reducirá. A medida que los acreedores reaccionen solicitando tipos de interés más altos, la proporción de prestatarios de riesgo elevado —calidad escasa— seguramente irá en ascenso. De hecho, una tasa de interés creciente tal vez agrave el riesgo de insolvencia del acreditado, lo que puede provocar en éste una 'huida hacia adelante', entrar en una espiral de asunción de riesgos a ritmo acelerado; es obvio que en ese caso el rendimiento neto esperable por el acreedor iría realmente disminuyendo, no obstante el movimiento al alza en los tipos contractuales de interés (v. Boadway y Bruce, 1984, págs. 123-126; Pérez Fernández, 1984, págs. 197, 212).

pensaciones entre equidad y racionalidad económica asumidas por una sociedad (v. Winch, 1975, caps. 1-3; Musgrave y Musgrave, 1983, cap. 5).

En ese sentido, la consideración de las entidades de depósito como administradoras de los ahorros de la colectividad y beneficiarias de unas relaciones basadas en la confianza, ya casi de forma intuitiva predispone a obligarles a una prudente diligencia en el cumplimiento de su papel. Pero no parece explicación suficiente cuando observamos que en la economía operan otras unidades también en cierta medida receptoras de fondos de distintos inversores y, sin embargo, no sometidas a reglas especiales o ajenas al normal control del mercado. Tal vez la diferencia radique en el amplísimo número de acreedores de las entidades de depósito; por término medio son pequeños ahorradores, a quienes se considera poco preparados para juzgar la solvencia de los establecimientos. De ahí que se pretenda defenderlos de potenciales comportamientos bancarios fraudulentos y carentes de escrúpulos, o abruptos e inopinados cambios al alza en el grado de riesgo asumido, sucesos conceptuados más fáciles de ocurrir entre los banqueros que en otros sectores económicos. A decir verdad, de nuevo se están esgrimiendo imperfecciones de información en los mercados de fondos para dichos operadores, de tal modo que los costes de obtener informaciones relevantes, fieles, comprensibles y personalmente utilizables se cree que superarán el correspondiente beneficio esperado para una buena parte de los depositantes; a la vez, los productores de información privados son juzgados menos eficientes que sus colegas oficiales, porque con frecuencia la información lleva asociados riesgo moral y rasgos típicos de los bienes públicos, incluidos fenómenos parejos a la 'gorronería'⁵. Ya se apuntó en líneas previas que tales cuestiones no está claro —ni mucho menos— que fuesen resueltas por el mero funcionamiento de un órgano de la Administración únicamente afanado en traspasar informaciones a los mercados, o sea, sin llegar a dictar normas específicas para mantener la solvencia de las entidades.

Desde luego, en el móvil de equidad subyace la preocupación de los poderes públicos por los costes colectivos emanados del pánico financiero contagioso y la inestabilidad socioeconómica a que pudiera conducir la áspera incidencia de las insolvencias bancarias sobre el patrimonio del hombre de la calle. Claro está, no falta quien —desde posiciones por lo general próximas al liberalismo radical— sitúa parte del trasfondo de la reglamentación en la continuidad de determinados hábitos paternalistas, basados en una hipotética carencia de habilidad de los agentes para adoptar por sí mismos 'decisiones correctas' aun cuando dispusieran de información por métodos eficientes. Tal vez algunos lo consideren cierto, como también sus inconvenientes, nacidos de restringir el ejercicio de las preferencias individuales, esa «deliciosa libertad de equivocarse» de que hablara Charles Chaplin. Pero todo ello cabe que sea irrelevante en la discusión y quede compensado

⁵ En general, el problema del 'gorrón' —*free rider*— hace relación al comportamiento de sujetos que intentan disfrutar gratis de los beneficios derivados de las acciones y esfuerzos llevados a cabo por otros agentes, o aprovecharse de éstos. Aquí nos referimos a la dificultad de los productores de información privados para apropiarse del total de los rendimientos generados por ésta, pues muchas veces los compradores pueden difundirla sin menoscabo de la utilidad de tal información para ellos mismos.

por el referido argumento del interés general, que bastaría para dar sentido y justificación en el presente caso a la aparentemente inadmisibles tarea de proteger a los sujetos frente a su propia irracionalidad (v. Clark, 1976).

La controversia en torno al argumento de justicia o conveniencia social es difícilísimo que termine en conclusiones por todos compartidas. No obstante, da la impresión de que un mecanismo de seguro de depósitos apropiado —en paralelo con un prestamista de última instancia— contribuiría en suma medida a lograr el fin social de la equidad.

Como se deduce de los análisis precedentes, y con todas las reservas que la dificultad de la materia impone, parece razonable sostener que los grandes propósitos situados en la base de la preocupación pública por la solvencia del sistema bancario llaman a disponer de los dos instrumentos que acabamos de citar —un banco de banqueros y un fondo de garantía de depósitos—. Sin embargo, sólo en un segundo plano exigen de las autoridades dictar normas detalladas para reforzar la conducta prudente y preservar la solvencia de las instituciones de crédito. De hecho, tal como se ha venido haciendo en diversos países durante los últimos tiempos, cabe suavizar muchas de las disposiciones de ese estilo comúnmente aplicadas, por cuanto no las justifica demasiado su aportación final a las coordenadas de eficiencia económica y bienestar social. Tal vez sea verdad que contribuyen a aminorar la posibilidad de insolvencia, al menos en el corto plazo; pero no está tan claro que su balance global en un análisis coste/beneficio sea siempre positivo, incluso dejando a un lado el consumo de recursos por el funcionamiento de la maquinaria burocrática (v. Koehn, 1979). En concreto:

Aquellas que se refieren a restricciones para emprender determinados negocios o adquirir algunas categorías de activos, podrían tener los efectos adversos de cercenar la capacidad de cada entidad para diversificar riesgos, desaprovechar economías por producción conjunta de una gama de bienes y servicios —*economies of scope*—, y reducir la competencia a la hora de asignar fondos prestables en el conjunto del sistema financiero. Otras, encaminadas a poner un tope máximo en los tipos de interés pasivos, quizá tiendan a aumentar la varianza del coste de los fondos, disminuir la flexibilidad de la firma y obstaculizar el equilibrio entre inversiones y recursos, además de empañar la transparencia y eficiencia en la distribución de fondos e impulsar la desintermediación bancaria —ésta, dicho sea de paso, en nada favorece la efectividad de la política monetaria—. Levantar fuertes barreras administrativas para la entrada al sector o la expansión geográfica de las entidades, tiene el peligro de auspiciar una pobre *performance* de las instituciones de depósito e impedir el aprovechamiento completo de economías de escala; aunque eso no autoriza a concluir —por extrapolación— que deba prescindirse de aplicar en la práctica a los bancos una cierta legislación *anti-trust*, capaz de hacer frente a concentraciones desmesuradas de poder económico.

Vemos, pues, que son múltiples los factores a tener en cuenta si se desea recortar la posibilidad de que disposiciones encaminadas a defender la solidez de los establecimientos incurran en un alto coste en términos de eficiencia. Y se comprende por qué un legislador como el actual, que dice pretender un equilibrio entre libre competencia y gestión solvente, se ve obligado a expurgar dicha regulación.

Esto sí, dentro del conglomerado de medidas sobre conducta prudente y segura de los banqueros, encontramos un instrumento de control especialmente interesante para alcanzar los grandes propósitos perseguidos y respetar la filosofía supervisora actual: las normas de liquidez y patrimonio neto. No es extraño pensar en su perfeccionamiento cuando —en paralelo a un proceso de liberalización y desregulación juzgado necesario— se intenta mantener o reforzar la solvencia de las entidades bancarias. Constituyen una vía para complementar la labor del prestamista de última instancia y del seguro de depósitos con menores contradicciones o efectos perturbadores que muchas de las disposiciones antes presentadas, permitiendo flexibilizar éstas sin exponerse a ver desajustada rotundamente la balanza eficiencia/seguridad⁶. En efecto:

La relación de agencia articulada entre los organismos supervisores (principales) y los bancos (agentes) ha de habérselas con la presumible divergencia de los objetivos de una y otra parte, así como con la incapacidad de los primeros para observar perfectamente la información y actuaciones de los segundos. Se plantean, pues, dos problemas bien conocidos por los expertos en seguros: selección adversa y riesgo moral. Es decir, para el principal va a ser complicado diseñar un esquema de incentivos cuando no quedan revelados completamente los rasgos característicos y la información de cada agente, o la probabilidad misma de ocurrir unos sucesos dañinos y/o el tamaño de las pérdidas correspondientes están influidos por decisiones del agente difíciles de detectar. Ciñéndonos a nuestro caso, cada institución bancaria asegurada presentará diferente nivel de riesgo, y quizás llegue a considerar ventajoso para sus intereses particulares proceder a una disminución de las posiciones relativas de liquidez y recursos propios mantenidas. Por tanto, el correspondiente fondo de garantía de depósitos debería —en teoría— evaluar pormenorizadamente los riesgos de las entidades, al objeto de fijar a cada una la prima que sea pertinente. Ahora bien, en la práctica aún no se ha introducido ese sistema de prima variable ajustada al riesgo, sin duda provisto de dificultades; lo común es aplicar una tasa uniforme, un porcentaje igual, sobre el volumen de depósitos asegurados. Justo por ello, es claro que la inspección de los establecimientos, el examen de la honestidad y competencia de sus administradores, o las normas sobre liquidez y patrimonio neto, desempeñan la tarea indispensable de preservar al mismo asegurador —y algo parecido se podría decir cara al banco central—; vienen a actuar como una prima de seguro implícita (v. Buser, Chen y Kane, 1981). Incluso de llegar a implantar el método de prima variable, siempre subsistirá cierto grado de información asimétrica y conducta de

⁶ Smith (1984) proporciona un apoyo para justificar la imposición de ciertas normas limitativas del comportamiento bancario. A través de un modelo de selección adversa, demuestra que la competencia establecida entre los bancos —al esforzarse por atraer depositantes con determinadas características— genera inestabilidad, incluso en presencia de un prestamista de última instancia y a pesar de que no exista necesidad alguna para disponer de un seguro de depósitos. Para alcanzar esa conclusión, el autor se basa en el carácter privado —*ex ante*— de la información que cada agente posee acerca de la distribución de probabilidades de las fechas de sus retiradas de saldos; es irrelevante si los mayores tipos de interés derivados de la competencia impulsan o no la formación de carteras de activos bancarios con excesivo riesgo.

mala fe —por la imposibilidad de disponer de datos completos, estimar correctamente los riesgos y ajustar de continuo las primas—; de ahí que satisfacer determinadas reglas de comportamiento prudente y de solvencia facilitaría el diseño de los contratos de seguro de depósitos, o significaría una ventaja para el asegurado a la hora de señalar las condiciones del acuerdo. El razonamiento anterior se mantiene tanto si estamos ante un seguro de cobertura completa *a priori* —que haría muy deseable un precio distinto según las circunstancias concurrentes—, como si la protección formal de los saldos depositados tiene un límite en su cuantía. En este último caso —el habitual hoy, al menos ateniéndonos a la letra del contrato, pues *de facto* el fondo de garantía termina por comportarse como un asegurador total—, las actuaciones y disposiciones mencionadas líneas arriba servirán también para defender a los grandes depositantes, no plenamente amparados por el seguro. Dentro de otro orden de cosas, la difusión de periódicas, amplias y correctas informaciones actualizadas en torno a los resultados alcanzados, riesgos asumidos y estructura patrimonial de la entidad crediticia, favorece el funcionamiento del mercado como mecanismo complementario de disciplina gerencial: en concreto, haría más viable el control efectivo del negocio por los accionistas y acreedores subordinados (v. Pérez Fernández, 1984).

Ciertamente, diverso es el contenido que hasta hoy han adoptado las disposiciones concretas acerca de la liquidez y el capital propio de las entidades de depósito. A decir verdad, ninguna merece ser estimada como definitivamente válida. Estamos ante un tema complejo, capaz de suscitar reacciones encontradas y con una dimensión dinámica indudable. Permítasenos situar la mirada sobre las normas de patrimonio neto, síntesis última de la solvencia pretendida.

3. Los coeficientes de solvencia en la práctica de la supervisión bancaria

El perfil del análisis previo sugiere ya que, en nuestra opinión, el principal papel de los fondos propios estriba en cubrir los riesgos asociados al negocio y estructura económico-financiera del banco, aspecto cada vez más unánimemente resaltado en la literatura especializada. De forma específica, se espera de ellos que ayuden a absorber pérdidas extraordinarias e inesperadas, financiar los activos fijos y sostener el crecimiento; así servirán para promover la confianza de los diferentes agentes sociales y proteger los intereses de los acreedores —en su caso, el ente asegurador de depósitos— ante la eventualidad de una circunstancia grave.

El volumen absoluto de patrimonio neto, *per se*, no basta para evaluar el cumplimiento de tal función; por tanto, debemos ponerlo en relación con alguna otra magnitud significativa para el fin buscado. A juzgar por las prácticas seguidas hasta ahora por los supervisores públicos de diferentes países, se infiere que pudiera ser la cifra de depósitos, el activo total o los activos de riesgo. No falta quien prefiera hacer constar de antemano que, como en cualquier empresa, es responsabilidad de los propietarios proporcionar 'los ladrillos y la argamasa', y por tanto utiliza sólo los fondos propios libres —es decir, deducidos los activos fijos

y las participaciones permanentes— a la hora de proceder al cálculo de los ratios pertinentes.

Cuando se opta por apreciar la adecuación del capital propio a través de su comparación con los depósitos, el analista está limitándose a considerar una parte del problema: en concreto, el imperativo de preservar los derechos de los acreedores ante el riesgo de un apalancamiento financiero excesivo: y muy en especial, frente a posibles pérdidas por retiradas imprevistas de fondos y consiguientes dificultades de liquidez. Sin embargo, es obvio que tal ratio no capta completamente el conglomerado de riesgos a que están expuestos los recursos ajenos desde el momento en que entran a formar parte de la cartera global y contribuyen a sustentar la actividad crediticia típica: riesgos derivados —sí— de necesidades urgentes de tesorería o de cambios inesperados en las tasas de interés; pero riesgos provenientes —también— de la falta de pago de prestatarios finales, modificaciones en los tipos de cambio, etc. Además, a decir verdad, ese ratio resulta insuficiente para reflejar de forma efectiva la totalidad del negocio desarrollado por un banco actual; de hecho, olvida el conjunto de deudas diferentes de los depósitos, entre las que destacan los compromisos procedentes de la adquisición de recursos en el mercado monetario, soporte hoy de una parte apreciable de las operaciones en algunas entidades. Aparece, por tanto, una justificación para que diversos supervisores pasen a estimar los fondos propios convenientes sobre la base del activo total comprometido. No obstante, en realidad este índice sigue sin recoger correctamente el complejo mundo de los riesgos en los intermediarios de depósito, cuestión que se presta poco a fáciles simplificaciones. Los varios componentes del activo y del pasivo, cada uno con su naturaleza y características peculiares, contribuyen en distinta medida —y, a veces, diferente manera— a configurar las posibilidades de quebranto; si a ello unimos las particularidades de la estrategia de cada institución, parece superfluo apuntar que —en la práctica— nos encontraremos con muy variadas situaciones, imposibles de resumir en ratio tan simple como el ahora comentado. Desde luego, tomar por referencia la suma general de los denominados activos de riesgo —o sea, comúnmente los que *no* consisten en caja, saldos en bancos y títulos emitidos por el Estado o con una garantía similar⁷—, tampoco facilita una solución correcta a los inconvenientes planteados; y, dicho sea de paso, olvida que también los títulos de esa categoría están sometidos a potenciales depreciaciones por incremento en el tipo de interés, o que las partidas de tesorería materializadas en depósitos interbancarios soportan algún riesgo, aunque sea reducido.

Un número progresivamente mayor de autoridades reguladoras, ha intentado corregir algunos de los aspectos insatisfactorios en los coeficientes de solvencia precedentes recurriendo a ponderar los activos de acuerdo con el grado de riesgo atribuido a cada uno de ellos. Puesto que, como se explica en el siguiente epígrafe, ése es también el camino seguido por las autoridades públicas españolas en las nuevas disposiciones sobre recursos propios de las entidades de depósito, bueno será que exponamos con algún detalle la historia y contenido del método.

⁷ V. Crosse y Hempel (1980, págs. 74-75).

En 1952, Howard Crosse, por entonces vicepresidente adjunto responsable de la supervisión bancaria en el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, propuso distribuir los activos en seis grandes grupos y fijar las respectivas necesidades de fondos propios. Éstas habrían de ser suficientes no sólo para amortiguar pérdidas, sino también para seguir disfrutando de la confianza de la Administración y facilitar la continuidad de las operaciones. En concreto, la que se ha dado en conocer como 'fórmula de la Reserva Federal de Nueva York' estructuraba los activos así (v. McCarthy, 1969, págs. 75-81; Crosse y Hempel, 1980, págs. 75-78):

— Una primera clase abarcaba caja, depósitos en bancos, títulos gubernamentales con vencimiento no superior a cinco años, aceptaciones bancarias, fondos prestados en el mercado monetario y cualesquiera otras inversiones de calidad comparable y muy corto plazo de recuperación, altamente líquidas. Calificados como 'activos sin riesgo', no creyó preciso requerir un respaldo de patrimonio neto al respecto; supone que —por lo general— el riesgo en el valor de mercado de los títulos a corto plazo emitidos por el Gobierno puede ser absorbido por las ganancias brutas del ejercicio.

— Los denominados 'activos de riesgo mínimo' incluían aquellos préstamos y títulos con un riesgo de impago por debajo del normal, o fáciles de vender o pignorar: por ejemplo, valores gubernamentales con amortización a más de cinco años; préstamos con la garantía de la Administración, de una libreta de ahorros o de un seguro de vida; pagarés financieros de máxima calidad, etc. Para cubrirlos sugería exigir recursos propios equivalentes al cinco por ciento de su valor.

— En cuanto a los 'activos de riesgo normal', representaban el resto de la cartera habitual de préstamos y títulos, excluidos los préstamos desfavorablemente clasificados por los inspectores bancarios y los títulos de poca calidad. Para ellos apuntó un coeficiente del doce por ciento.

— La categoría de 'activos subestándares' se caracterizaba por tener un riesgo superior al usual, en razón de las circunstancias financieras o historial del prestatario, insuficiente afianzamiento u otros factores, sosteniendo que hasta el banco mejor regido se embarca a veces en operaciones de este tipo. Comprendía los títulos de baja calidad —pero no impagados— y los préstamos clasificados como subestándares por los inspectores bancarios. Aquí el porcentaje de cobertura se elevaba a veinte puntos.

— Los activos 'fuera de la explotación' se referían a acciones, títulos impagados y bienes raíces no utilizados como oficinas bancarias. Fijaba su coeficiente de capital propio en un cincuenta por ciento.

— La última agrupación la formaba con los inmuebles de explotación, mobiliario, instalaciones y demás activos fijos, que constituyen instrumentos de trabajo para el negocio. Aprovechando el argumento de que no puede prescindirse de ellos y liquidarlos con facilidad, y después de asegurar que su financiación ha de ser responsabilidad de los accionistas, concluyó —claro está— que el porcentaje de cobertura con recursos propios debería alcanzar el cien por ciento. A estos efectos señala que, en los bienes poseídos en régimen de *leasing*, procede capitali-

zar las cuotas correspondientes y tratar la cifra resultante como el resto de los activos fijos.

El índice definido al comparar los fondos propios del banco con las 'necesidades de capital calculadas' —es decir, las derivadas de aplicar los diversos porcentajes sobre los respectivos valores de las seis clases de activos y sumar los resultados—, habría de ser al menos uno en las entidades donde los demás factores examinados fuesen favorables; de hecho, se esperaba que normalmente quedase situado entre 1,25 y 1, insistiendo en no mantener un enfoque rígido.

En 1956, el *staff* del Consejo de Gobernadores de la Reserva Federal norteamericana desarrolló una versión más completa de ese método, conocida como 'modelo para analizar el capital bancario' o 'fórmula ABC'. Combinaba un análisis de los fondos propios, similar en esencia al expuesto líneas más arriba, con un examen de la liquidez basado en la experiencia de los años treinta, exigiéndose mayor volumen de aquéllos en los establecimientos con peor posición de tesorería; y procuraba tener presentes las economías de escala que pudieran existir en la asunción de riesgos. Parece que, en la práctica, los niveles de capital requeridos llegaron a superar 'lo razonable', sobre todo para las instituciones cuya estrategia descansaba en una amplia utilización de recursos tomados a préstamo en el mercado monetario. De hecho, y aun cuando los criterios de cobertura de riesgos y de liquidez aplicados por el modelo fueron revisados en 1972 para incorporar las enseñanzas extraídas al respecto durante el período 1950-1971, el procedimiento fue abandonado a finales de la década de los setenta; la atención del Consejo de Gobernadores de la Reserva Federal ha vuelto a centrarse en los ratios de capital sobre activos totales, un esquema numérico menos complicado (v. Federal Reserve Bulletin, 1982).

Una ventaja de estos coeficientes de solvencia basados en los activos de riesgo ponderados y ajustados, es la capacidad que otorgan a los banqueros para elegir entre fortalecer su patrimonio neto o reestructurar la composición de sus inversiones; eso sí, habida cuenta de los propósitos del regulador público, parece aconsejable completar el control mediante un análisis de la liquidez —al igual que en el método ABC— y la vigilancia de algún ratio de apalancamiento financiero, como fondos propios/activo total o fondos propios/deudas totales. En la práctica actual, la deficiencia fundamental de esos índices construidos en función de los grupos de activos gira alrededor de su carácter inevitablemente algo discrecional, por más que se insista en defender su coherencia con las experiencias de los supervisores y presuntas reglas empíricas tradicionales. Si repasamos los contenidos específicos de las disposiciones existentes allí donde se ha adaptado tal procedimiento de evaluación del capital adecuado —Bélgica, Francia, Holanda, Reino Unido, República Federal de Alemania, Suiza, etc.—, salta a la vista una cierta divergencia de apreciaciones; y difícilmente podríamos afirmar con rotundidad que es mero reflejo de la diferencia real en las circunstancias económico-financieras y riesgos.

Sería prolijo exponer —incluso en un resumen bajo la forma de apéndice— los extensos y complejos métodos empleados en esos países para definir los correspondientes ratios, aparte de que nuestras pretensiones se limitan a proporcio-

nar un primer contacto con la materia; el lector interesado puede consultar Welch (1981), Portale (1983) y Dale (1984). Pero sí parece obligado hacer una referencia concreta a los coeficientes de solvencia calculados con fines de observación por el Comité Consultivo Bancario de la Comunidad Económica Europea, que están emparentados con el procedimiento cuyo origen y naturaleza terminamos de comentar.

En julio de 1972, la Comisión de las Comunidades Europeas dió a conocer un proyecto de directriz en torno a la armonización de las regulaciones bancarias en los países miembros. De carácter detallado y contenido muy ambicioso, prestaba una detenida atención a los requisitos de liquidez y solvencia de las instituciones de crédito (v. Revell, 1975, cap. 6). Por razones diversas, la propuesta no llegó a consolidarse, y el intento de concertación quedó inicialmente reducido a diseñar una 'ley marco' de alcance limitado: la directriz sobre coordinación de las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas relacionadas con el acceso a la actividad de los establecimientos de crédito y su ejercicio, de fecha 12 de diciembre de 1977 (77/780/CEE, en el *Journal Officiel* n.º L 322, de 17 de diciembre del mismo año, págs. 30-37). Coherentemente con sus planteamientos generales, flexibles y poco exigentes, en el art. 6 dispone que, mientras se logra una armonización posterior, las autoridades competentes implantarán «a título de observación, en su caso complementariamente a los eventuales coeficientes que aplican, ratios entre diferentes magnitudes del activo y/o del pasivo de los establecimientos de crédito»⁸, con miras a evaluar la solvencia y liquidez convenientes para la protección del ahorro, debiéndose calcular cada seis meses o menos. El Comité Consultivo Bancario quedó encargado de determinar el contenido de los diferentes índices y examinar sus resultados, pudiendo hacer a la Comisión de las Comunidades todo tipo de sugerencias acerca de la coordinación de los coeficientes aplicables en los Estados miembros.

Pues bien, en 1980 el Comité Consultivo definió un primer conjunto de índices con fines de observación. Tras algunas experiencias, se suspendió la estimación de dos de los que al principio se establecieron: en concreto, el ratio de activo fijo (fondos propios/activo fijo) y el ratio de grandes riesgos (fondos propios/total de grandes riesgos)⁹, a la vez que se introdujeron ciertas modificaciones en el contenido de otros. Por lo que propiamente a los coeficientes de solvencia se refiere, el Comité centra ahora su tarea en calcular —para una muestra de entidades dentro de cada Estado miembro— los siguientes¹⁰:

A) Ratio de activos de riesgo: fondos propios/activos de riesgo. El denominador resulta de aplicar unas ponderaciones a los activos de acuerdo con su grado de riesgo, esto es:

⁸ Según su art. 1, se entiende por establecimiento de crédito «una empresa cuya actividad consiste en recibir del público depósitos u otros fondos reembolsables y en conceder créditos por cuenta propia».

⁹ Sobre los pormenores de las definiciones iniciales de ambos ratios, v. Welch (1981, págs. 261-262).

¹⁰ Además computa un ratio de rentabilidad y otro de liquidez (v. Dale, 1984, pág. 138).

— Cero, para aquellos mantenidos contra las administraciones públicas de la zona preferencial y determinadas organizaciones internacionales, o garantizados por ellas, incluidos los riesgos de firma. La zona preferencial comprende los países de la Comunidad y otras naciones industrializadas.

— Veinte por ciento, para los activos sobre los establecimientos de crédito de la zona preferencial, o garantizados por éstos, así como riesgos de firma contraídos en interés de tales establecimientos.

— Cincuenta por ciento, para otros riesgos de firma.

— Cien por ciento, para las demás partidas (salvo las que pasan a restarse de los fondos propios, como luego explicamos), comprendidos los activos fijos: inmuebles de explotación, otros terrenos y edificios, equipo y participaciones permanentes en compañías que no sean instituciones de crédito.

B) Ratio de apalancamiento: fondos propios/otros pasivos, donde el denominador se refiere a todos los epígrafes del pasivo distintos de los fondos propios, incluyendo en él las aceptaciones y demás créditos de firma.

Los ratios precedentes se calculan dos veces. La primera, entendiendo como fondos propios el capital desembolsado, las reservas y las provisiones con el carácter de reservas, deducidos el inmovilizado intangible, las participaciones de un 20% o más en establecimientos de crédito y los préstamos subordinados concedidos a estos últimos. La segunda, amplía el concepto de fondos propios, introduciendo las emisiones de deuda subordinada hasta el límite admitido por cada Estado miembro (v. Commission des Communautés Européennes, 1982; Dale, 1984, págs. 137-138; también, Commission des Communautés Européennes, 1983; Equidazu, 1985).

La aplicación de la directriz relativa a la vigilancia de los establecimientos de crédito sobre una base consolidada, de 13 de junio de 1983 (83/350/CEE, en el *Journal Officiel* n.º L193, de 18 de julio del mismo año, págs. 18-20), abre el camino para ir armonizando los criterios utilizados por los diferentes Estados miembros a la hora de intentar computar esos ratios con datos consolidados.

Hasta aquí una exposición somera de las principales prácticas en la supervisión pública de la solvencia bancaria. Como se ha podido observar, los coeficientes de capital adecuado están íntimamente relacionados con importantes consideraciones acerca de la distribución de riesgos, financiación del inmovilizado, rentabilidad, liquidez, etc, lo que pone de relieve la necesidad de adoptar un enfoque pluridimensional en la vigilancia de la conducta prudente y el equilibrio patrimonial de las entidades de depósito (v. Dacrema, 1982, para un estudio amplio del papel de los ratios en el control de los bancos).

Pasemos a dar cuenta de la normativa que al respecto acaba de establecerse en España.

4. Las nuevas disposiciones españolas sobre fondos propios

Dado que, como es natural, nuestra preocupación aquí se centra en poner de manifiesto la naturaleza, estructura y lógica económico-financiera del modelo de supervisión de los recursos propios adoptado en España, evitaremos descender hasta los pormenores de la nueva ordenación, que seguramente sólo interesarían al jurista especializado o a quien haya de verse embarcado en su aplicación específica.

Varias son las disposiciones que, publicadas a lo largo del año pasado, han ido perfilando la regulación hoy en vigor sobre la materia:

— Ley 13/1985, de 25 de mayo, referente a coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros. En lo sucesivo 'la Ley'.

— Real decreto 1370/1985, de 1 de agosto, sobre recursos propios de las entidades de depósito, que desarrolla el título segundo de la Ley. En adelante, 'el decreto de recursos propios'.

— Real decreto 1371/1985, de 1 de agosto, que regula la consolidación de los estados contables de las entidades de depósito, norma necesaria para poder llevar a la práctica las anteriores en el caso de entidades que constituyan una unidad de decisión. En lo que sigue, 'el decreto de consolidación'.

Además, el Banco de España ha remitido dos circulares a las instituciones del sistema bancario para concretar algunos extremos de las precedentes disposiciones, a saber:

— La 21/1985, de 21 de agosto, sobre consolidación de estados contables de las entidades de depósito.

— La 28/1985, de 29 de octubre, relativa a la determinación y control de los recursos propios mínimos. Desde ahora, 'la circular'.

Cuando todavía la Ley estaba en fase de proyecto, y seguía el periplo habitual de trámites parlamentarios, la Oficina de Instituciones Financieras del Banco de España elaboró y difundió entre los establecimientos de depósito un documento —de fecha 18 de enero de 1985— titulado «Desarrollo reglamentario de la regulación de los recursos propios». A juzgar por las afirmaciones expresas contenidas en él, los objetivos de la nueva regulación cabe resumirlos así:

— Asegurar un volumen suficiente de fondos propios, habida cuenta del apreciable incremento en el riesgo de la actividad típica de las entidades de depósito, fruto de las mutaciones acontecidas en el escenario económico general durante la última década. A decir del documento mencionado, el fenómeno no es coyuntural, sino reflejo cierto de una evolución que nos sitúa ante una más difícil práctica del negocio bancario. Se trata, pues, de reforzar la solidez de los establecimientos y prevenir así la aparición de crisis que supongan fuertes presiones sobre el seguro de depósitos existente.

— Aumentar las opciones abiertas a las entidades para reequilibrar sus posiciones de fondos propios. A diferencia del coeficiente de garantía anteriormente

vigente¹¹, la nueva reglamentación permite ajustar la relación entre capital y riesgos tanto actuando sobre el primero como a través de reestructuraciones de la cartera de activos. Además, a efectos de la supervisión pública, se admite computar entre los fondos propios una parte de la deuda subordinada emitida por la entidad, es decir, de aquellas financiaciones recibidas por la institución que —en cuanto a prelación de créditos— tengan un rango inferior al de las provenientes de todos los restantes acreedores, privilegiados o comunes. Eso sí, para ello, dicha deuda ha de satisfacer determinados requisitos (v. art. 7 letra *e* de la Ley y art. 1.5 del decreto de recursos propios), entre los que cabe destacar un plazo inicial de amortización no inferior a cinco años.

— Simplificar la normativa bancaria, integrando en la regulación de los recursos propios otras varias de carácter parcial: límites a la concentración de riesgos, cartera de acciones y participaciones, inmovilizado, avales, negocio total en moneda extranjera. Más adelante se observará con facilidad la vía seguida para ello.

— Mejorar en términos técnicos el coeficiente de garantía, al relacionar directamente el volumen de recursos propios necesarios con las posibles pérdidas derivadas de las inversiones bancarias.

De acuerdo con esas finalidades, el art. 6º de la Ley establece que las entidades de depósito «deberán mantener un volumen suficiente de recursos propios en relación con las inversiones realizadas y los riesgos asumidos». Si las entidades constituyen una unidad de decisión, tal volumen se calculará sobre la base de los datos contenidos en su balance consolidado (art. 8º de la Ley). Debemos aclarar, pues, qué se entiende por recursos propios y cuáles son los niveles mínimos en concreto exigidos.

En lo que atañe a la supervisión pública de las normas objetivas de solvencia, determinación de la capacidad de expansión geográfica y límites a la asunción de riesgos con una persona o grupo, los recursos propios netos contables de las instituciones de depósito están formados —arts. 7º de la Ley, 1º del decreto de recursos propios y 8º del decreto de consolidación; y estado R-3 de la circular— por la suma de:

a) El capital social desembolsado, excluido el correspondiente a acciones propias mantenidas en cartera; los fondos fundacionales de las cajas de ahorro; y —en las cooperativas de crédito— los fondos entregados por los cooperativistas a la entidad que se incorporen al capital social y cuya retribución puede quedar subordinada a la existencia de resultados netos suficientes para satisfacerla.

b) Las reservas expresas y efectivas, deduciéndose las pérdidas. En su caso, se incluyen las reservas de consolidación y los intereses minoritarios. Cabe computar como recursos propios un 35 por ciento de los beneficios provisionales del ejercicio corriente.

c) Las provisiones genéricas, asimilables a reservas.

¹¹ Recursos propios/recursos ajenos. V. Gil (1984, págs. 57, 62-64).

d) Los fondos de la obra benéfico-social de las cajas de ahorro y de educación y obras sociales de las cooperativas de crédito; pero sólo hasta donde alcance el valor de los inmuebles de su propiedad a los que se hayan aplicado.

e) La cuantía de financiación subordinada que en cada caso autorice el Banco de España de acuerdo con la vida eficaz y condiciones de remuneración de tal deuda y las posibilidades de la entidad para obtener otros recursos propios. El conjunto de las financiaciones subordinadas incluidas nunca podrá superar el 30 por ciento del total de los recursos propios netos contables así calculados, salvo por reducción sobrevenida en los restantes recursos propios.

Determinado conforme acabamos de exponer el valor contable de los recursos propios netos mantenidos, para llegar a los finalmente considerados 'recursos propios netos computables' habrá de restarse el importe de las participaciones en entidades consolidadas poseídas por otras empresas de la unidad económica no consolidables, de darse dicha circunstancia.

En cumplimiento de las normas objetivas de solvencia, los recursos propios netos computables de cada entidad deben satisfacer unos niveles mínimos fijados según un doble criterio, a saber:

El ratio recursos propios netos computables/inversiones netas no será inferior al 4 por ciento. El denominador hace referencia al activo patrimonial total según balance —no comprende, por tanto, los riesgos de firma—, deducidas sus amortizaciones y provisiones específicas¹² y excluidas cuentas compensatorias y activos a sanear (art. 3º del decreto de recursos propios y estado R-2 de la circular). Este coeficiente puede interpretarse como una medida de control de la proporción de apalancamiento financiero.

Además, se ha de cumplir *también* una segunda condición, que tiene en cuenta la estructura de los activos patrimoniales y créditos de firma y el nivel de riesgo de sus diversos componentes, siguiendo el procedimiento de ponderación esbozado en páginas anteriores. Así, se exige que los recursos propios netos computables no sean inferiores a la suma de los saldos contables de los activos de riesgo —netos de sus provisiones específicas y amortizaciones— multiplicados por los índices de riesgo correspondientes. Estos últimos tienen como regla general un nivel del 6 por ciento, que se ve reducido al 3, 1 ó 0,25 por ciento para los activos de riesgo contabilizados en ciertas rúbricas de los balances confidenciales normalizados. Sin embargo, en otros casos, y por contra, se fijan coeficientes de ponderación superiores: un 8 por ciento, para las financiaciones subordinadas, créditos participativos, y acciones o participaciones en empresas que no sean entidades de depósito; 25 por ciento, para el activo real, acciones o participaciones en bancos y aportaciones a cooperativas de crédito; y un 100 por ciento para el activo ficticio no deducido de los recursos propios netos computables. A la vez, existen unos recargos por concentración de riesgos en un mismo sujeto o grupo económi-

¹² Se consideran provisiones de carácter específico, las destinadas a cubrir los riesgos particulares de activos individualizados o de una o varias clases determinadas de activos (art. 7º letra c de la Ley y art. 1.4 del decreto de recursos propios). Los fondos para insolvencias, fluctuación de valores y cobertura del 'riesgo-país' aparecen en la circular como provisiones específicas.

co, que siguen una escala progresiva y llegan a alcanzar el cuádruplo de los coeficientes normales¹³. Algo parecido ocurre en los riesgos mantenidos con empresas no consolidables integradas en la unidad de decisión a que pertenezca el establecimiento de depósito, y en los créditos concedidos a consejeros, directores generales o asimilados vinculados a dicha unidad de decisión: pueden implicar recargos de hasta el décuplo de los índices normales (art. 2.º del decreto de recursos propios y estado R-1 de la circular).

Como hemos apuntado, el control de los recursos propios se efectúa sobre una base consolidada si concurren los supuestos previstos en el art. 8.º de la Ley; el decreto de consolidación aclara la definición de grupo consolidable, entidades obligadas a realizar y presentar la consolidación, empresas no consolidables del grupo económico, método de consolidación, etc. Pues bien, sea una institución de depósito aislada, sea un grupo consolidado de entidades, la declaración ante el Banco de España relativa al cumplimiento de las normas objetivas de solvencia aquí comentadas ha de presentarse antes del 1 de septiembre y del 1 de marzo de cada año, con datos referidos —respectivamente— al 30 de junio y 31 de diciembre. Si el déficit de recursos propios —con relación a los mínimos requeridos según el primer criterio, el segundo o ambos— supera el 20 por ciento de dichos mínimos, la entidad, o todas y cada una de las pertenecientes al grupo consolidado, deberán destinar a reservas la totalidad de sus beneficios netos. Si el déficit es igual o inferior al 20 por ciento, la distribución de resultados ha de someterse a la autorización previa del Banco de España, quien establecerá el porcentaje mínimo de los beneficios netos que deberán asignarse a reservas, porcentaje que no estará por debajo del 50 por ciento (art. 5.º del decreto de recursos propios). Además, la insuficiencia de recursos propios impide disfrutar del régimen de libertad para la apertura de oficinas en territorio español que, por lo general y salvo algunas limitaciones para establecimientos de ciertas categorías o características, se ha adoptado por las autoridades públicas. Como siempre que se implantan o modifican coeficientes obligatorios para instituciones financieras, las nuevas disposiciones conceden un plazo de tres años —hasta el final de 1988, que puede prorrogarse por otros dos más en determinados casos— para que las entidades vayan adaptándose poco a poco a los niveles de recursos propios establecidos; durante ese tiempo se aplica una normativa transitoria que suaviza las mencionadas restricciones asociadas a los déficit de recursos propios (v. arts. 6.º y 7.º del decreto de recursos propios).

A pesar de las dificultades para comparar el contenido concreto de la regulación española con las prácticas específicas de cada uno de los países que se sirven de métodos similares, *grosso modo* no parece que el Banco de España utilice unos índices de ponderación por riesgo superiores a los corrientes en esas naciones; más bien están dentro de los márgenes normalmente observados. Sólo llama la aten-

¹³ Esos recargos no son de aplicación en las filiales y sucursales de bancos extranjeros sujetas al real decreto 1338/1978, de 23 de junio, quienes gozan de una ventaja adicional: a efectos del cálculo de sus recursos propios mínimos, sólo se considera como inversión el 50 por ciento de los activos en moneda extranjera que hayan sido financiados con divisas.

ción que nuestros supervisores exijan un 0,25 por ciento como coeficiente de recursos propios sobre el efectivo en pesetas y los depósitos en el Banco de España, práctica infrecuente. En el fondo, todo esto no hace sino confirmar que, tal cual antes quedó apuntado, el problema fundamental planteado por el procedimiento de ponderación estriba en la elección de los niveles de riesgo para cada activo, elección que —hoy por hoy— inevitablemente incorpora cierta discrecionalidad. De hecho, en el precitado documento de la Oficina de Instituciones Financieras del Banco de España, que sentó las bases del decreto de recursos propios, se reconoce que «la cuantificación de los baremos de riesgo no se ha hecho con procedimientos actuariales», si bien se apresura a añadir que «supone sin duda una aproximación suficiente a los niveles de riesgo soportados por las entidades» (pág. 3).

Uno se pregunta si no estamos ante unos criterios en exceso formales, donde priman los rasgos aparentes de unas categorías estándares de inversiones patrimoniales y créditos de firma; además, las hipótesis de pérdidas son demasiado generales, difícilmente apropiadas para todos y cada uno de los casos. Por tanto, al quedar fuera de las pretensiones y alcance de este tipo de prácticas la medida del riesgo intrínseco asociado a cada operación concreta realizada, hemos de subrayar su carácter indicativo, debiéndose evitar aplicaciones rígidas y conclusiones tajantes (v. Onado, 1983).

Obsérvese que, a través del cómputo como recursos propios de una parte de la deuda subordinada, se ha abierto una vía para suavizar el esfuerzo de las entidades o grupos bancarios españoles a la hora de cumplir las nuevas disposiciones. Éstas, dicho sea de paso, actualmente no tienen en cuenta las presuntas economías de escala de las cuales a veces se habla al tratar el tema del riesgo bancario y que —por ejemplo— se recogen en las reglas utilizadas por la Comisión bancaria belga o algunas autoridades supervisoras estadounidenses (v. Welch, 1981, pág. 33; Federal Reserve Bulletin, 1982). A decir verdad, creemos correcta la posición mantenida por nuestros reguladores públicos, pues —a pesar de las primeras impresiones, y al menos hasta donde hoy sabemos— la relación riesgo/tamaño está sometida a fuerzas que operan en sentidos contrapuestos y la evidencia empírica disponible no permite sostener que en la práctica haya al respecto ventajas sistemáticas a favor de las entidades de mayor dimensión (v. Heggstad y King, 1982; Whitehead y Schwietzer, 1982).

5. Consideraciones finales

Cuanto precede ha intentado ser una exposición sucinta de los fundamentos que justifican la regulación pública encaminada a mantener la solvencia de las instituciones de depósito, así como un análisis de las prácticas específicas de supervisión antecedentes de la normativa implantada en España, también aquí comentada.

El proceso de liberalización y desregulación, el esfuerzo por fomentar la competencia en el conjunto del sistema financiero, el nuevo concepto de *marketing*

adoptado por los banqueros, la importancia para algunas entidades de la gestión de recursos comprados en el mercado monetario, las tensiones inflacionistas, la volatilidad de los tipos de interés, el aumento de los créditos impagados y los restantes rasgos definatorios de la actual escena bancaria, contribuyen a reforzar el riesgo general asumido por las organizaciones de depósito, a la vez que el nivel concreto de aquél tiende a distribuirse de manera bastante desigual entre las varias instituciones, reflejo de los diferentes entornos específicos y opciones estratégicas elegidas dentro del marco de especialización vocacional y libre mercado. El fenómeno, lejos de ser coyuntural, parece responder a mutaciones de relativa profundidad, que nos esbozan un negocio más difícil y menos rutinario. Justo por todo eso, creemos relevante favorecer un examen y control de la solvencia de los diversos operadores bancarios sobre una base individual —aunque sin discriminaciones improcedentes—. De ahí que insistamos en rodear de extremada cautela el diseño y la aplicación de disposiciones referentes a ratios obligatorios de recursos propios. Exigir el cumplimiento literal de determinados índices, por más que se llegue a admitir distintos coeficientes en función de unas cuantas grandes categorías predefinidas de entidades, puede generar efectos indeseados y no alcanza a aprehender el perfil completo de la realidad técnico-estructural inherente a cada institución.

Es cierto que esquemas analíticos como el dibujado por las autoridades públicas españolas, permiten dar entrada a una porción cualificada de las circunstancias concurrentes en una institución a lo largo del tiempo; pero, además de las dificultades prácticas existentes en su construcción y el esfuerzo requerido para conservar las ponderaciones ajustadas a entornos cambiantes, sería ingenuo considerar que significan una vía definitiva para la solución de los complicados problemas que provoca pretender estimar el capital bancario adecuado. Esto último implica proyectar el futuro y explorar las posibilidades de realización de pérdidas; por mera necesidad, se filtran algunas apreciaciones probabilísticas subjetivas, y al final la misión básica a ejercer por el capital —ayudar a absorber los quebrantos que superen los niveles razonablemente esperados¹⁴— nos coloca ante criterios y medidas de prudencia que es muy difícil puedan suscitar el consenso general. A la vez, es obligado evaluar otros elementos que influyen sobre el volumen de fondos propios, nivel de riesgos y, en definitiva, mantenimiento de la solvencia, como son: sistemas operativos y procedimientos internos de análisis y control de créditos, calidad de los activos, valía profesional de los gerentes, capacidad para generar beneficios, gestión de la liquidez, etc. El progreso en el conocimiento de la naturaleza y factores determinantes de los riesgos, unido a las experiencias de simulación apoyadas por ordenadores, es de esperar que poco a poco vayan facilitando la tarea encomendada a los supervisores públicos, a pesar de las dificultades que siempre supondrá el apreciar la solidez de las instituciones

¹⁴ Claro está, las pérdidas probables o juiciosamente posibles deberían ser cubiertas con provisiones o —al menos— absorbidas en el proceso mismo de formación del resultado en el ejercicio corriente. Por tanto, los órganos de vigilancia e inspección se preocupan de dictar normas objetivas también en torno a la dotación de provisiones y saneamiento de activos.

de depósito en medio de un ambiente incierto. Dentro de tal marco, los coeficientes de capital obligatorios no nos proporcionan una medida taxativa de la mejor o peor adecuación de los recursos propios de una entidad concreta. Sin embargo, bien utilizados y comparando sus valores a lo largo del tiempo y en relación con operadores de rasgos similares e inmersos en situaciones análogas, pueden orientar acerca de los intermediarios que merecen una inspección y un examen más minucioso para prevenir potenciales episodios críticos.

Desde luego, durante los últimos años no han faltado investigaciones destinadas a conocer o comprobar la eficacia de instrumentos de control superiores en complejidad a los aquí presentados. Así, organismos estadounidenses como la *Federal Deposit Insurance Corporation*, el *Comptroller of the Currency* y el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, además de varias autoridades de supervisión europeas, vienen trabajando en el diseño de sistemas de alarma preventiva fundados en combinaciones de diversos ratios y magnitudes absolutas; la base técnica suele ser la regresión, el análisis discriminante múltiple o los modelos de respuesta cualitativa como el *logit** —y podría ser también el *probit*—. Creemos que dichos desarrollos mejoran el interés de los ratios en cuanto herramienta inicial de la vigilancia pública, siempre sin perder de vista el papel insustituible a ejercer posteriormente por el juicio perspicaz de los economistas especializados adscritos a los órganos oficiales de control.

En 1878, el arzobispo Williams de Boston adoptó la medida más práctica de enviar una circular a sus iglesias pidiendo a los feligreses que no reaccionaran de su miedo yendo a los bancos en busca de su dinero. Esto produjo verdaderas carreras.

J.K. Galbraith (1983, pág. 132)

Valladolid, enero de 1986

Bibliografía

- ALCHIAN, A.A., *Why Money*, "Journal of Money, Credit, and Banking", vol. 9, n.º 1 (parte 2), February 1977, págs. 133-140.
- ALTMAN, E.I.; AVERY, R.B.; EISENBEIS, R.A. y SINKEY, J.F. Jr., *Application of Classification Techniques in Business, Banking and Finance*, JAI Press, Greenwich (Conn.), 1981.
- BANK OF ENGLAND, *The Measurement of Capital*, "Quarterly Bulletin", September 1980, págs. 3-9.
- BARBERÁ SÁNDEZ, S., *El análisis de incentivos en economía normativa*, "Revista Española de Economía", 2.ª época, vol. 1, n.º 1, 1984, págs. 99-131.

* Para un estudio empírico de tal índole, v. nuestra ponencia *Crisis en los bancos privados españoles: un modelo logit*, presentada en las II Jornadas de Economía Industrial (Madrid, 25 y 26 de septiembre de 1986) y objeto de próxima publicación.

- BOADWAY, R.W. y BRUCE, N., *Welfare Economics*, Basil Blackwell, Oxford, 1984.
- BRUNNER, K. y MELTZER, A.H., *The Use of Money: Money in the Theory of an Exchange Economy*, "American Economic Review", vol. 61, n° 5, December 1971, págs. 784-805.
- BUSER, S.A.; CHEN, A.H. y KANE, E.J., *Federal Deposit Insurance, Regulatory Policy, and Optimal Bank Capital*, "Journal of Finance", vol. 36, n° 1, March 1981, págs. 51-60.
- CLARK, R.C., *The Soundness of Financial Intermediaries*, "Yale Law Journal", vol. 86, n° 1, November 1976, págs. 1-102.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (Comité Consultatif Bancaire), *Note relative au calcul des ratios d'observation pour l'évaluation de la solvabilité des banques*, doc. n° XV/195/80-FR, rev. 5, 10-XII-1982.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (Direction Générale Institutions financières et fiscalité), *Vers une définition coordonnée des fonds propres des établissements de crédit de la Communauté*, document de travail du Comité des organisations professionnelles du crédit de la CE, doc. n° XV/178/83-FR, août 1983.
- CROSSE, H.D. y HEMPEL, G.H. *Management Policies for Commercial Banks*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs (N.J.), 3ª ed., 1980.
- CUERVO GARCIA, A. (dir.), *Crisis bancarias: soluciones comparadas*. AEB, Madrid, s.f., pero 1984.
- DACREMA, P., *I controlli bancari: Evoluzione e prospettive*, Giuffrè, Milano, 1982.
- DALE, R., *The Regulation of International Banking*, Woodhead-Faulkner, Cambridge, 1984.
- DELL'AMORE, G., *Economia delle aziende di credito*, vol. 2: *I sistemi bancari*, Giuffrè, Milano, 1969.
- DIAMOND, D. y DYBVIK, P., *Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity*, "Journal of Political Economy", vol. 91, n° 3, June 1983, págs. 401-409.
- DINI, L., *L'attività creditizia: problemi e metodi di controllo*, "Bancaria", año 37, n° 7, luglio 1981, págs. 666-672.
- EDWARDS, F.R. y SCOTT, J., *Regulating the Solvency of Depository Institutions: A Perspective for Deregulation*, en EDWARDS, F.R. (ed.), *Issues in Financial Regulation*, McGraw-Hill, New York, 1979, págs. 65-105.
- EGUIDAZU, S., *La política bancaria comunitaria y las negociaciones de adhesión*, "Información Comercial Española", n° 620, abril 1985, págs. 50-72.
- FEDERAL RESERVE BULLETIN, *Capital Adequacy Guidelines*, January 1982, págs. 33-34.
- GALBRAITH, J.K., *El dinero*, Orbis, Barcelona, 1983.
- GIL, G., *Sistema financiero español*, Banco de España, Madrid, 3ª ed., 1984.
- GRAVELLE, H. y REES, R., *Microeconomía*, Alianza, Madrid, 1984.
- HEGGESTAD, A. y KING, B., *Regulation of Bank Capital*, "Economic Review" (Federal Reserve Bank of Atlanta), March 1982, págs. 35-43.
- JAFFEE, D.M. y RUSSELL, T., *Imperfect Information, Uncertainty and Credit Rationing*, "Quarterly Journal of Economics", vol. 90, n° 4, November 1976, págs. 651-666.

- KOEHN, M.F., *Bankruptcy Risk in Financial Depository Intermediaries: Assessing Regulatory Effects*, Lexington Books, Lexington (Mass.), 1979.
- MCCARTHY, W.D., *A Study of Commercial Bank Capital Adequacy*, tesis doctoral, University of Georgia, 1969.
- MIKDASHI, Z., *Protection de l'activité bancaire: fonds propres et liquidités*, "Banque", n.º 395 y 396, mai y juin 1980, págs. 576-584 y 729-734.
- MUSGRAVE, R.A. y MUSGRAVE, P.B., *Hacienda pública teórica y aplicada*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2.ª ed., 1983.
- ONADO, M., *Aspetti economici e tecnici del capitale proprio delle banche*, en PORTALE, G.B. (a cura di), *Ricapitalizzazione delle banche e nuovi strumenti di ricorso al mercato*, Giuffrè, Milano, 1983, págs. 75-108.
- ORGLER, Y.E. y WOLKOWITZ, B., *Bank Capital*, Van Nostrand Reinhold, New York, 1976.
- PÉREZ DE ARMIÑÁN, G., *Legislación bancaria española*, Banco de España, Madrid, 6.ª ed., 1983.
- PEREZ FERNÁNDEZ, J., *Notas y apuntes sobre regulación bancaria*, "Papeles de Economía Española", n.º 21, 1984, págs. 192-213.
- PORTALE, G.B. (a cura di), *Ricapitalizzazione delle banche e nuovi strumenti di ricorso al mercato*, Giuffrè, Milano, 1983.
- REVELL, J.R.S., *Solvency and Regulation of Banks*, University of Wales Press, Cardiff, 1975. (Existe una versión italiana algo abreviada: *Rischio e solvibilità delle banche*, Edizioni di Comunità, Milano, 1978).
- RICARDO, D., *Principios de Economía política y de tributación*. Seminarios y Ediciones, Madrid, 1973.
- ROJO, L.A. y GIL, G., *España y la CEE: aspectos monetarios y financieros*, "Información Comercial Española", n.º 550-551, junio-julio 1979, págs. 35-44.
- SHORT, B.K., *Capital Requirements for Commercial Banks: A Survey of the Issues*, "International Monetary Fund Staff Papers", vol. 25, n.º 3, September 1978, págs. 528-563.
- SMITH, B.D., *Private Information, Deposit Insurance, and the Stability of the Banking System*, "Journal of Monetary Economics", vol. 14, November 1984, págs. 293-317.
- SMITH, C.W.Jr. y WARNER, J.B., *On Financial Contracting: An Analysis of Bond Covenants*, "Journal of Financial Economics", vol. 7, n.º 2, June 1979, págs. 117-161.
- STIGLITZ, J. y WEISS, A., *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, "American Economic Review", vol. 71, n.º 3, June 1981, págs. 393-410.
- WELCH, J. (ed.), *The Regulation of Banks in the Member States of the EEC*, Martinus Nijhoff, The Hague, 2.ª ed., 1981.
- WHITEHEAD, D.D. y SCHWEITZER, R.L., *Bank Size and Risk: A Note on the Evidence*, "Economic Review" (Federal Reserve Bank of Atlanta), November 1982, págs. 32-34.
- WINCH, D.M., *Economía analítica del bienestar*, Alianza, Madrid, 1975.