

# Notas de **ESTABILIDAD FINANCIERA**

Número 1 - marzo 2002



## **La provisión para insolvencias en las entidades de crédito Presente, futuro y pasado**

Rafael Prado



**BANCO DE ESPAÑA**

**Notas de**  
**ESTABILIDAD**  
**FINANCIERA**

Número 1 - marzo 2002

**La provisión para insolvencias**  
**en las entidades de crédito**  
**Presente, futuro y pasado**

**Rafael Prado**



**BANCO DE ESPAÑA**

El contenido de todos los artículos es responsabilidad única de sus autores,  
sin que necesariamente reflejen criterios del Banco de España,  
ni de ninguna de sus dependencias,  
salvo mención explícita en sentido contrario.

El Banco de España difunde sus informes más importantes  
y la mayoría de sus publicaciones a través de la red INTERNET  
en la dirección <http://www.bde.es>

ISBN: 84-7793-787-7  
Depósito legal: M. 14079-2002

Imprenta del Banco de España

## ÍNDICE

	<u>Páginas</u>
Preámbulo. . . . .	7
1. Presente y futuro. El fin de una etapa . . . . .	11
1.1. Las desavenencias entre doctrina y eficacia. . . . .	13
1.2. La provisión específica. . . . .	15
1.3. La provisión genérica. . . . .	19
1.4. La provisión estadística . . . . .	19
1.5. Lo que reserva el porvenir . . . . .	27
2. Historia. Antecedentes antes de 1962 . . . . .	31
2.1. La incorporación de los bancos al control y disciplina del Banco de España . . . . .	31
2.2. La incorporación de las cajas de ahorros y la Confederación Española de las Cajas de Ahorros (CECA) a la disciplina y control del Banco de España. . . . .	36
2.3. La incorporación de las cooperativas de crédito al control y disciplina del Banco de España . . . . .	38
2.4. La incorporación de los establecimientos financieros de crédito al control y disciplina del Banco de España . . . . .	40
2.4.1. Las entidades de financiación. . . . .	40
2.4.2. Las sociedades de crédito hipotecario . . . . .	41
2.4.3. Las sociedades de arrendamiento financiero . . . . .	42
2.4.4. Las sociedades de factoraje ( <i>factoring</i> ). . . . .	42
2.5. La incorporación del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y de las Sociedades Mediadoras del Mercado del Dinero (SMMD) al control y disciplina del Banco de España . . . . .	43
3. Historia. El tratamiento desde 1962. . . . .	45
3.1. El intervalo 1962-1968 . . . . .	46
3.2. 1968. La primera piedra . . . . .	48
3.3. El intervalo 1968-1978 . . . . .	50
3.4. 1978-1979. «Las pastorales» . . . . .	51
3.5. 1980-1983. Un cuatrienio aprovechado. . . . .	55
3.6. 1984. El «riesgo-país» . . . . .	64
3.7. 1985-1986. La unificación contable de bancos y cajas de ahorros y la regulación de los fondos de pensiones . . . . .	67
3.8. 1987. La segunda y definitiva circular de la unificación . . . . .	70
3.9. 1988-1990. Un trienio casi en blanco . . . . .	75
3.10. 1991. La actualización de la circular contable. . . . .	76
3.11. 1992-1998. La suma de las pequeñas modificaciones. . . . .	79
3.12. 1999. La novedad y el futuro . . . . .	89

---

## Preámbulo (1)

---

Rafael Prado

La homogeneización contable ha comenzado y esta vez parece que va en serio. Es natural, no podía quedar al margen en el proceso actual de globalización. Si la enorme resistencia cultural que significan las lenguas de cada país no ha podido evitar el avance «homogeneizador» del idioma inglés, no era previsible que lo que de lenguaje tiene la contabilidad —y lo tiene casi todo— ofreciese resistencia apreciable a ese movimiento.

Ante esta perspectiva, el campo normativo-contable-prudencial que el Banco de España ha cubierto durante casi 40 años, con aportaciones a la contabilidad de las empresas en general y de las entidades de crédito en particular, pioneras y novedosas en el tratamiento de muchas cuestiones, se va a reducir, aunque es de esperar que lo haga de forma razonable, sin ocasionar situaciones que luego se lamenten. Dentro de este nuevo escenario, bastante dibujado y perfilado ya en sus bases fundamentales, se puede entrever que las provisiones para insolvencias que rigen actualmente para las entidades de crédito en España van a cambiar. Hay que esperar que lo hagan recogiendo todo lo bueno que tienen las actuales, consecuencia de regular una realidad, a veces alejada de la doctrina que se dicta desde una cátedra. No dejarán de constituirse provisiones para insolvencias, en mayor o menor cuantía según los casos, pero los criterios y fundamentos para su determinación serán parcialmente diferentes.

Es bastante habitual que se elija el momento en que se presume el cambio de algo para reflexionar sobre ello. Este trabajo tiene esa pretensión: reflexionar sobre lo que son y han sido las provisiones para insolvencias en las entidades de crédito en España, dentro de ese concepto más amplio que se viene a denominar riesgo de falencia, exponer las ra-

---

NOTA: Este artículo es responsabilidad del autor.

(1) Recuerdos y lecturas han perfilado e influido en la elaboración de este trabajo, en su parte histórica. Es mi deseo subrayar dos de los primeros y una de las segundas.

Los primeros corresponden a dos personas ya desaparecidas: la una, con la que siempre mantuve una relación muy cordial y de la que guardo un grato recuerdo, José Luis Núñez de la Peña, fue el impulsor de la primera parte de esta historia, más o menos hasta finalizar la década de los setenta; la otra, Mariano Rubio, con la que mi relación y recuerdo son opuestos a los anteriores, y, sin embargo, aunque no el artífice, sí fue el alma de la historia que se narra en la parte que corresponde a la década de los ochenta.

De las lecturas, quiero citar la tesis doctoral «Regulación y desregulación» de un profesional y amigo, Esteban Faus Mompert, que me la entregó antes de su presentación para que le hiciese las observaciones que creyese oportunas. Él no sacó nada de mi corrección, pero yo pude evitar algunos errores que figuraban en mi trabajo.

zones por las que se prevé el cambio de su actual concepción, e intentar predecir con mucha suavidad por dónde viene el futuro.

El significado académico de la palabra falencia es el engaño o error que se padece al asegurar una cosa, o si se prefiere, quiebra de un comercio, segunda acepción del diccionario, o yendo hasta la tercera y última, carencia o defecto. Si se sigue al pie de la letra la segunda acepción, el riesgo de falencia comprendería casi todos los riesgos bancarios. Por costumbre o por otras razones, en el ámbito bancario, el riesgo de falencia se viene identificando con el riesgo de crédito en un sentido amplio, que incluye no solo la posibilidad de que se produzcan pérdidas por créditos fallidos, sino también por los retrasos en las devoluciones, en el cobro de intereses, etc.

El contenido del presente trabajo usa la palabra falencia según el significado que se le da en el ámbito bancario, y versa en su mayor parte sobre la normativa, instrucciones y recomendaciones que las entidades de crédito han venido aplicando para prevenir los perjuicios que se derivan de que sus contrapartes no hagan frente a las obligaciones contractuales y, cuando es el caso, para amortizar o recuperar las cantidades perjudicadas. La práctica totalidad de estas instrucciones han emanado desde el Banco de España.

El trabajo se ha estructurado en tres capítulos. El primero retoma el tema que se esboza al comienzo de este preámbulo, la predicción de un cambio, el final de una etapa, a través del análisis y valoración de la situación actual. Se llega a este análisis desde el conocimiento y síntesis de su historia, siempre con referencia al riesgo de falencia, con especial incidencia en la contraposición entre eficacia y doctrina —que algunos consideran insuficiencia y desorientación de los doctrinarios en el tema—, presente en las actuaciones a lo largo del tiempo. Finaliza este primer capítulo bosquejando las líneas por donde, con toda probabilidad, a juicio del autor, estarán las provisiones en el futuro.

Los dos últimos capítulos cuentan la historia pasada. Para ello, ha sido preciso limitarse en lo temporal y en el alcance de la normativa.

Una limitación temporal razonable aconseja no ir más allá de 1962, fecha en la que el Banco de España estrenó competencias en el campo de disciplina y control de las entidades de crédito. Sin embargo, se ha estimado de utilidad dar pinceladas de épocas anteriores, con el único fin de reflejar la situación de las entidades antes de entrar en la órbita vigilante del Banco de España y tenerlas presentes en cuanto tuvieron influencia relevante con posterioridad.

El límite al alcance del tema es una cuestión un poco más compleja; no caben dudas respecto a todas aquellas normas que se refieren al tratamiento específico del riesgo de falencia, pero surgen casi de forma multitudinaria cuando se trata de otras cuestiones que le pueden afectar

en grado más o menos acusado. Ejemplos de ello podrían ser la limitación de dividendos, como una alternativa indirecta cuando las posibilidades jurídicas o de oportunidad no dejan poner en marcha una normativa sobre provisiones; el inicio de las dotaciones a fondos de pensiones, que puede explicar la suavidad de un calendario de dotación de provisiones para insolvencias; el grado de transparencia en los estados contables, por cuanto ayuda a que se cuide el riesgo de crédito, etc. En este aspecto, la intención de centrar el tema al máximo ha aconsejado que el trabajo sea más parco que generoso, pero se ha procurado informar de estos temas de influencia indirecta, sin profundizar en ellos, cuando se ha estimado que eran circunstancias que había que tener en cuenta. Se podría resumir diciendo que se ha señalado todo aquello que se ha creído indispensable para proporcionar al lector los elementos adecuados para sus valoraciones, o para ayudarle a reflexionar sobre las que se vierten en el trabajo.

Con las limitaciones indicadas, el capítulo segundo recoge la situación de cada una de las clases de entidades en la época precedente a su dependencia del control y disciplina del Banco de España, mientras que el tercero aborda la historia posterior, siguiendo un orden temporal desde 1962, fecha en la que el Banco de España asumió la responsabilidad del control y disciplina de las entidades bancarias.

La estructuración de este tercer capítulo ha ocasionado muchas dudas. En principio, se concibió dividido en dos partes: la primera, con la media docena de circulares más distinguidas, por el contenido de la doctrina, por la ruptura que significó esta en la época de su publicación, o por otras causas; y la segunda, con el desarrollo de lo sucedido en los intervalos entre ellas. Esa estructura, como cualquier otra, tenía ventajas y desventajas. También se sopesó estructurarlo por unidades temáticas, aun cuando se produjese un desequilibrio muy acentuado. Al final se optó por un orden temporal riguroso, aun conscientes de la mayor aridez de esta fórmula. Para paliarla, las agrupaciones que dan lugar a los subcapítulos se hacen por semejanza, por escasez, por complementariedad, por importancia, pero siempre siguiendo un orden temporal histórico. El propio texto, incluso el título de los subcapítulos, permite al lector conocer qué circulares se consideran más importantes.

---

## 1. *Presente y futuro. El fin de una etapa*

---

Soy consciente de que las provisiones actuales que rigen en este país para las entidades de crédito no se apoyan con firmeza en la «doctrina general» contable, pero también estoy convencido de que ciertos aspectos doctrinales no son igualmente útiles en todos los casos. La «doctrina general» entiende que las reglas contables, válidas para una empresa que realiza veinte operaciones, lo son también para la que lleva a cabo millones de ellas. Entiendo que eso no es cierto: cuando las reglas son estimativas y además afectan a un tipo de empresas muy singulares, se está ante problemas diferentes, que, por razones de eficiencia y eficacia, precisan soluciones distintas.

No es intención del trabajo embarcarse en disquisiciones teóricas sobre la «doctrina general», ni especular acerca de la solidez de la misma, pero resulta inevitable hablar de ella. En el párrafo anterior ya se ha citado un par de veces y el capítulo no ha hecho más que comenzar. ¿Qué se quiere significar cuando se dice «doctrina general», referida al tema de provisiones de insolvencias?

Los expertos contables, con unas u otras palabras, coinciden en el significado del concepto: la corrección de valor de los activos financieros mediante la aplicación adecuada del principio de prudencia valorativa, para que los estados contables presenten una imagen fiel. El problema radica en el paso siguiente, la concreción de los dos conceptos: prudencia valorativa e imagen fiel. Aquí ya aparecen algunas discrepancias, en la intensidad de aquella y en los contornos de esta; y no solo en sus características, sino también en la consideración. Hay autores que consideran la prudencia valorativa como un principio y otros piensan que se trata de una condición que debe concurrir en la aplicación de los principios. Lo mismo sucede con la imagen fiel, donde los criterios se mecen entre principio y objetivo. Algunos se atreven a determinarla con el artículo «la», mientras que otros se conforman, me conformo, con la indeterminación del artículo «una».

Para el objetivo buscado interesa más subrayar las diferencias entre los expertos contables y los supervisores-reguladores, que hasta aquí no son insalvables. Aquellos siguen defendiendo la doctrina desde la teoría, mientras los últimos comprueban que la práctica no responde a la coherencia que ofrecen los enunciados. Aquellos comprenden las preocupaciones de los supervisores, pero después apuntan a que la solución no está en mover la doctrina, sino en disciplinar a los que tienen que aplicar-

la, y se reafirman en su enunciado. Estos también comprenden la coherencia doctrinal, pero piensan que es preciso que la doctrina se ajuste a la realidad.

Podrían seguirse enunciando más credos fundamentados en manifestaciones, escritos y textos concretos, pero la intención hasta aquí era precisar un poco el alcance en la invocación de la «doctrina general», y ello, a estas alturas, creo que queda claro y, además, en adelante permite suprimir las comillas, que venían enmarcando la doctrina general, con el objeto de recalcar que esta no lleva adscrita la infalibilidad.

Pero, con independencia de los criterios expuestos, la realidad, por ahora, parece apuntar a otro camino, y la especie de predicción formulada en las primeras líneas del preámbulo de este trabajo —los fondos de provisión para insolvencias, tal como se dotan en la actualidad, van a cambiar— debe apoyarse en aquella. Los fundamentos de la predicción pueden resumirse con dos afirmaciones y una conclusión, a las que presta apoyo la realidad de los hechos que se vienen sucediendo. Las afirmaciones son:

- La homogeneización contable viene por la vía de las normas internacionales de contabilidad publicadas por el International Accounting Standards Board (IASB) —organismo privado compuesto por expertos contables—, que contienen unas instrucciones para la provisión de insolvencias en línea con la doctrina general expuesta anteriormente. Aunque este aspecto está sujeto a revisión, lo esperable es una fórmula que, de manera prudente y razonable, se aproxime a la realidad previsible, corrigiendo cualquier característica que pueda implicar o interpretarse como un intento de traspaso de resultados entre ejercicios.
- Las tres provisiones actuales que rigen para las entidades de crédito españolas presentan aspectos diferenciadores respecto de las instrucciones actuales del IASB y de las líneas de reforma hasta ahora planteadas.

La conclusión, si las dos afirmaciones anteriores son válidas, es inevitable: las provisiones van a cambiar.

La validez de la primera de las afirmaciones se sustenta en el contenido de la norma internacional (NIC O IAS) 39, entre sus números 108 al 119, por lo que se refiere al ajuste a la doctrina general; y en los acuerdos que los grupos correspondientes vienen adoptando desde hace varios meses, algunos con firmeza definitiva, los demás sin probabilidades significativas de que se produzca una vuelta atrás en las líneas emprendidas, por lo que afecta a la fórmula previsible. La hipótesis de que el lector conoce los acuerdos que desde Bruselas han escogido el camino de las normas internacionales, la amplia divulgación de estas y su extendido conocimiento hacen innecesario insistir en esta línea de validación de la primera de las afirmaciones.

Por otra parte, las tres provisiones actuales que rigen en nuestro país, como consecuencia lógica de su nacimiento, porque fueron puestas en vigor en diferentes momentos históricos donde otras variables y situaciones aconsejaban, con acierto, que se diera prioridad a la eficacia sobre la doctrina, discrepan de la doctrina general, aunque, quizás, podría decirse que la complementan y sería igual de verdadero. Su evolución posterior las aproxima algo más, no a las instrucciones actuales del IASB, sino a las previsibles modificaciones de estas, pero la distancia sigue siendo considerable. Por mucho que cambien las previsibles modificaciones, también tendrán que hacerlo las actuales provisiones.

Es importante tomar conciencia de la relevante presencia de este movimiento, para tratar de limitarlo a aquellos aspectos que en la actualidad ya están desfasados o que requirieron un mayor énfasis prudencial, distinguiéndolos de aquellos otros que deben defenderse con toda la fuerza que les otorga la solidez de su planteamiento y lo ajustado de su realidad.

### **1.1. Las desavenencias entre doctrina y eficacia**

Sobre esta desavenencia entre doctrina y eficacia, no exclusiva del ámbito contable, es conveniente detenerse unos instantes a reflexionar, porque, en principio, la lógica no la justifica, la doctrina tiene que sustentarse en la realidad y procurar recogerla, en consecuencia, debe de ser eficaz para reflejar esa realidad y resolver los problemas que puedan surgir en el ámbito de su finalidad.

Su desacuerdo con la eficacia, cuando se produce, se debe tanto a causas generales como puntuales. La más importante entre las primeras, porque figura casi siempre que aparece la discrepancia y además tiene un peso relevante en las diferencias, radica en que la doctrina se mueve con lentitud y la realidad sigue su propio ritmo, sin esperarla. La doctrina de ayer no es válida, muchas veces, para reflejar la realidad de hoy. Ejemplo claro en el tema de las provisiones lo constituyen los planes generales de contabilidad que han sido doctrina en España en los últimos treinta años, con un tratamiento desde 1973 hasta 1990 y otro diferente, sujeto ya a revisión, desde 1990 hasta hoy. Es muy verosímil que en 1989 la doctrina de 1973 no fuese eficaz para recoger de manera adecuada la realidad del momento (recuérdese, a modo de muestra, que durante esta etapa subsistían las previsiones para insolvencias con cargo a resultados). Es muy probable que esté sucediendo en la actualidad otro efecto similar. Este desfase temporal no tiene fácil arreglo, porque es evidente la imposibilidad de atemperar la realidad, y poco más se puede hacer para corregir la excesiva lentitud de la evolución de la doctrina, que siempre será más lenta que la realidad.

También dentro de las causas generales habría que situar la amplitud del campo de aplicación de la doctrina: a todas las empresas, a todos los sectores, a espacios con situaciones jurídicas diferentes..., aunque se

promulguen adaptaciones sectoriales, que por su naturaleza siempre serán posteriores a la doctrina general, acentuando más la desviación temporal antes comentada.

A estas causas generales se unen otras puntuales de tiempo, lugar, cultura... presentes en el tema de las provisiones para riesgos, dentro de las entidades de crédito. España partió desde un lugar más atrasado en relación con los países de su entorno, ha habido una falta de profesionalidad en los órganos rectores de muchas entidades, se han producido crisis de honda repercusión en el sistema bancario, la transparencia no era una virtud de buen ver... Todas fueron circunstancias que han influido para que la normativa sobre provisiones no siempre haya ido de la mano de la doctrina. Añadiría, afortunadamente.

En este punto conviene hacer un alto y recordar de nuevo la vuelta de la oración por pasiva. Dentro del campo de las entidades de crédito, la normativa sobre provisiones para insolvencias, con las imperfecciones que arrastra, creó doctrina muy pegada a la realidad, mientras que la doctrina general seguía en su cátedra, explicando cómo debía procederse en una realidad inexistente. Retomemos el hilo.

Estas reflexiones ayudan a comprender las razones que llevaron a la supervisión a separarse de la doctrina —sería tan válido decir: a crear doctrina— en muchos casos. Su función era y es mantener la estabilidad y solvencia del sistema financiero; si la doctrina sobre provisiones para insolvencias tiene un componente subjetivo muy relevante, difícil de cuantificar, si la cultura financiera o la falta de profesionalidad producen respuestas inadecuadas a situaciones desfavorables, el cumplimiento de la función exige adaptarse a la realidad y dictar las normas que se estimen eficaces para el fin perseguido; la doctrina viene después. La estabilidad financiera es un fin; la doctrina que se ha de aplicar, un medio, válido solamente mientras sirva a ese fin. El fin no justifica los medios nunca, pero tampoco los medios se justifican por sí mismos.

Gran parte de las razones puntuales han cambiado en este país, la doctrina se está moviendo con flexible agilidad, es de esperar que las circunstancias del futuro permitan que la eficacia y la doctrina caminen más aproximadas. Para ello, la última deberá tener la flexibilidad necesaria para adaptarse a la realidad sin la obligación de tener que elegir entre ambas.

Apliquemos estas reflexiones al análisis de cada una de las provisiones vigentes, tratando de subrayar las razones de eficacia que han marcado su nacimiento y evolución, haciendo un sincero examen de conciencia para detectar los defectos que arrastran, para que, una vez destacados estos, se intente por todos los medios que las reglas que marquen en el futuro los límites doctrinales del IASB dejen hueco a los criterios que deben considerarse irrenunciables, porque se ajustan a la realidad.

## 1.2. La provisión específica

La provisión específica es una corrección de valor y, como tal, forma parte de un criterio de valoración. Es, pues, necesario que se establezca el valor de esa corrección con prudencia, estimado en función de las variables que se consideren adecuadas. Pueden surgir controversias en la ponderación de esas variables y hasta en la elección de alguna de ellas por la carga subjetiva que comportan, pero no debe alumbrar duda alguna respecto a que entre esas variables tienen que estar las garantías y todas las demás informaciones que la entidad tenga del deudor.

Es indudable que el impago a la fecha del vencimiento es una señal de alarma, una de las más importantes, que, en todos los casos, debe tenerse presente, al igual que el tiempo transcurrido en esa situación, que acentúa la alarma inicial. Pero el impago y su persistencia, en principio, no son más que eso, señales de alarma de gran importancia que avisan de la necesidad de provisionar. El importe del deterioro previsible lo marcarán otras variables: las garantías expresas, el volumen, calidad y marcha del negocio si se conoce, las demás operaciones que el deudor está realizando con la entidad y el resto de las informaciones que se puedan reunir. Son estas variables las que deben conformar la ponderación, siempre con prudencia.

Conviene situar la provisión específica actual para ver qué lugar ocupa con relación al espacio antes descrito. A efectos de análisis, resulta útil examinar por separado sus dos componentes: uno correspondería a lo que se provee por señales de deterioro distintas de la morosidad en el pago; el otro, a las dotaciones que tienen su origen en el impago y la permanencia del mismo. Este último es, con mucho, el que genera los mayores importes.

Los criterios que establece la norma para calcular la cuantía del primer componente, con ligeras matizaciones, entre las que no podría faltar la flexibilidad de los mínimos, podrían considerarse dentro del espacio definido al principio. Es en el segundo componente, el de mayor importe, donde se presentan los desacuerdos.

La provisión por morosidad en el pago nació en 1978, y lo hizo como función exclusiva del tiempo transcurrido desde el vencimiento. Las variables para calcular el importe no eran otras que las señales de alarma. Ello fue así conscientemente. Finalizaba 1978, la crisis bancaria de finales de los setenta ya había comenzado, lo que se venía encima se preveía solo en parte y lo previsto era una montaña. Se precisaban medidas eficaces de provisión no soslayables con facilidad y, para su logro, se introdujo un calendario claro y contundente, en función del tiempo transcurrido desde el vencimiento impagado. Pese a ello, muchas entidades combatieron la contundencia mediante renovaciones de los créditos que a su vencimiento no se pagaban, orquestadas como prórrogas o re-instrumentaciones. Se tardaron dos años en dictar las medidas para atajar este tipo de actuaciones, prohibiendo las renovaciones sin garantías

añadidas o percepción de los intereses vencidos, disyunción que poco después cambió la «o» por la «y».

Pese a la necesidad de la eficacia, se era consciente de la endeblez de la doctrina, y en años sucesivos se fue incorporando sin muchos matices la variable garantía. En 1982, la del sector público; en 1987, la garantía real (en su mayor parte hipotecaria), para completarlas con otras de menor presencia en años sucesivos, especialmente en 1997. Al mismo tiempo que se producían estas matizaciones, que mejoraban el criterio de valoración al suavizar su identificación con las medidas de alarma, se introducía en 1982 el «efecto arrastre de la operación», también función parcial del tiempo, y en 1987 «el efecto arrastre de todas las operaciones», que también se complementarían en años posteriores. Todos ellos incorporaron al cálculo de la provisión el predominio de las señales de alarma, con mínimos establecidos y un calendario prácticamente inflexible, aspectos que se moderaron muy poco con el transcurrir del tiempo.

Situada nuestra provisión específica actual, es evidente que, en principio, no se corresponde con la doctrina general y que, desde un punto de vista teórico, la provisión doctrinal que se deriva de la aplicación de los criterios que se señalaban en los dos primeros párrafos de este subcapítulo responde con más lógica a lo que se pretende de una provisión específica. Pero es necesario reflexionar de nuevo.

Sucede que la estimación que propugna la doctrina general tiene en el espacio de su aplicación una concurrencia de realidades —la complejidad de las informaciones, su contraste, la lectura de las mismas, etc.— que configuran la existencia de un componente subjetivo de muy amplio espectro. Sucede también que la experiencia de los supervisores, en este y otros países, les ha llevado al común conocimiento de la frecuente estimación a la baja que las entidades de crédito hacen de las correcciones de valor en sus activos, esgrimiendo para ello un conocimiento personal de los negocios del deudor, sus posibles garantías familiares, la existencia de unos bienes, u otra serie de razones tan difíciles de defender como de desmontar. Sucede, además, que la cuenta de resultados genera servidumbres, que los mayores importes de esas correcciones actúan de manera negativa en el «cumplimiento de objetivos» señalados a las diferentes direcciones de las entidades, con el agregado de la consabida repercusión económica y profesional. Toda esta serie de sucesos configura un entorno que convierte en lógicas las estimaciones a la baja.

En las situaciones apuradas de las entidades, en las fases bajas de los ciclos económicos, en un mercado muy competitivo, todos aquellos sucesos se agudizan, precisamente cuando más se necesita la actuación ortodoxa. Si ello es así, y lo refrendan realidades pasadas y presentes recientes, es razonable pensar que también serán hechos futuros.

Todo sugiere la necesidad de arbitrar otra fórmula, distinta al simple enunciado, que obligue a que las entidades apliquen la doctrina general, porque no está en duda que esa corrección de valor que representan las

provisiones específicas tiene que hacerse de forma que se obtenga un resultado similar al que se lograría con una ponderada aplicación de la doctrina general.

Ante esta sugerencia, volvamos de nuevo la vista hacia nuestra provisión específica actual, que se distingue porque en ella el campo subjetivo es mínimo. ¿Es posible conocer si su aplicación difiere en resultados de las estimaciones que podrían hacerse utilizando la doctrina general? Parece que, a efectos prácticos, la respuesta tiene que ser negativa. Pero el interrogante no es ese; dado que la estimación de la doctrina general pretende aproximarse a la pérdida futura, la pregunta que cabría formular sería: ¿es posible conocer si los importes que se obtienen de la aplicación de las reglas actuales de la provisión específica difieren mucho de las pérdidas que realmente se producen? Aquí la respuesta es condicionalmente positiva.

El condicionado radica en la necesidad de definir, o mejor convenir, cuándo se estima que la pérdida se ha producido; no es posible conocer las discrepancias sin referirlas a un momento temporal. Con toda probabilidad, la mejor referencia sería considerar como momento temporal para cada impagado aquel en el que la entidad renuncia de forma definitiva a su cobro, por motivos legales u otros cualesquiera; ello significaría un momento temporal diferente para cada crédito, y, en consecuencia, una investigación difícil y vacía, porque la lejanía necesaria pondría en duda la validez de sus resultados para aplicarlos al presente. La realidad obliga a ser más modestos.

Conscientes de las limitaciones, se ha realizado una investigación en esta línea, usando la información existente en la Central de Información de Riesgos (CIR). La investigación estableció en 21 meses el plazo para definir la pérdida (1), se refirió a los dos tipos de créditos que comprenden la mayoría de los declarados (comerciales y financieros, según el lenguaje de la CIR), excluyendo aquellos que por sus garantías estaban exentos de provisiones, o eran objeto del denominado «calendario largo». Para ello, se identificaron en los diez meses de diciembre de los años 1989/1998 los créditos que entraban en morosidad en su primera etapa, para seguirlos hasta 21 meses después de su vencimiento. Con ello se obtenían los datos precisos, los importes de las provisiones que con arreglo a la normativa había que haber realizado y, por otra parte, la realidad. De su comparación resultan, entre otras, las enseñanzas que siguen.

Los importes que persisten en morosidad a los 21 meses muestran una correlación muy alta con los importes que comienzan en la primera fase de morosidad 18 meses antes, correlación que aumenta a medida que se refiere a los importes que restan en meses posteriores. Las fases

---

(1) La elección se fundamentó en que ese es el plazo que la normativa señala para la provisión al 100 % y que ese señalamiento favorece la mecánica de la investigación. Parece, además, un plazo razonable, que sirve para que las conclusiones que se obtengan puedan constituir una mejor base para estimar las que podrían obtenerse en plazos más dilatados.

peores del ciclo económico acentúan la morosidad inicial y, en proporción similar, los impagados a los 21 meses.

De esta enseñanza se deduce que obtener una aproximación a las pérdidas que van a producir los activos que entran en mora *puede realizarse en función de los plazos de la morosidad*, porque los porcentajes que representan los impagados que quedan a los 21 meses del vencimiento sobre los que estaban en los tres primeros meses, en todos los casos elegidos, muestran un recorrido razonablemente corto, recorrido que se va recortando a medida que el tiempo va transcurriendo. Resulta razonable pensar que ese efecto persistiría si el plazo convenido para determinar la pérdida hubiese sido mayor.

La investigación también puso de manifiesto que los porcentajes normativos que regían en los años investigados eran más cortos de lo debido, cortedad que solo se corrigió en parte con la modificación introducida en 1999. En resumen, la investigación señala que los coeficientes son claramente mejorables y susceptibles de reforma, diferenciando, al menos, los que se aplican a las personas físicas de los que se asignan a las personas jurídicas.

A la luz de los resultados, parece aconsejable tratar de encajar la doctrina general y el método para aplicarla. En esa línea, podría enunciarse que la provisión para insolvencias, específica para los activos que no se pagan a su vencimiento, debe calcularse según la filosofía de la doctrina general. Una manera muy aproximada, y en consecuencia válida, para determinar ese importe en las entidades de crédito es mediante la aplicación a los saldos impagados de unos coeficientes que son función del tiempo transcurrido en situación de mora, método que se ha comprobado que obtiene resultados similares a las pérdidas que se pretenden estimar cuando los coeficientes se determinan en función de la experiencia pasada.

Con ello se lograrían varios fines. El principal, adaptar las provisiones a la realidad, pero además se respetaría la doctrina general —que no se discute—, ya que el cálculo no es más que un método para aplicarla a entidades especiales, que tienen volúmenes muy elevados por la actividad que desarrollan. Se evitarían las tentaciones de realizar estimaciones a la baja, se evitaría el elevado coste del seguimiento periódico de los impagados a efectos de provisiones, dedicando esfuerzo y coste a la labor de recuperación. En resumen: simplicidad, objetividad y menor coste.

La provisión específica actual, aun en el caso más favorable expuesto con anterioridad, tendrá que cambiar sus coeficientes —su cortedad no presupone alarma alguna, por la compensación con otras provisiones—, y, en su caso, enriquecer su variedad según otras variables: titulares, (puesto de manifiesto en la investigación), destino del crédito (consumo o empresarial, que quizá sea mejor o complemento al anterior), plazos, etc. Y, probablemente, también deberían diferenciarse las entidades entre sí,

en cuyo caso habría de permitirse que los coeficientes pudieran obtenerse de la propia experiencia de cada entidad, filosofía ya suficientemente arraigada que no debe causar extrañeza alguna.

### **1.3. La provisión genérica**

La provisión denominada genérica puede decirse que nació dos veces, aunque la primera de ellas es un falso nacimiento; en ambas, tiene carácter prudencial. El falso nacimiento hay que buscarlo en 1982, donde adoptó la forma de un umbral mínimo para la provisión específica. Si esta no alcanzaba el 1,5 % del total de los créditos de dinero, más los de firma, menos los que tuviesen garantía real, debía dotarse la diferencia hasta alcanzar ese 1,5 %. En 1985, siguiendo las pautas del momento, se excluyó de la base del cálculo de este 1,5 % al sector público y también a los morosos que ya estaban provisionados por la vía específica. En 1987 tiene lugar el segundo y verdadero nacimiento, o cambio de forma, según se mire. Las circunstancias económicas de aquel año habían situado la provisión específica en importes que representaban alrededor del 1,5 % de la base antes citada, por lo que el umbral mínimo era inoperante y se decidió hacerlo operativo sustituyéndolo por un 1 % sobre la misma base, pero no como umbral mínimo ligado a la provisión específica, sino además de ella. La operatividad fue inmediata, pues entró en vigor en el mismo ejercicio, si bien con un calendario de adaptación. En 1991, el porcentaje para los que tenían garantías reales se rebajó al 0,5 %, y en años sucesivos se fueron excluyendo de la base de cálculo los mismos activos que se descartaban de la provisión específica.

Hasta 1999, se podía intentar la defensa doctrinal de la provisión genérica de una manera muy parcial, como cobertura de aquellos riesgos que todavía no habían dado muestras de deterioro, ya que los que las habían mostrado tenían su propia cobertura y los que reunían un tipo de garantías rebajaban su importe. Sin embargo, su simplicidad reducía la defensa a invocar la razonabilidad de cubrir esos riesgos, pero la cuantía no tenía base científica alguna. El origen, ya explicado, indica con claridad que se trató de una simple medida prudencial en su nacimiento, sin un soporte técnico o doctrinal y nada de lo que le afectó con posterioridad altera esa básica consideración.

A partir de 1999 concurre con la provisión estadística en la cobertura del mismo campo, lo que, desde el punto de vista doctrinal, la hace menos justificable. Razones fiscales evitaron su supresión.

### **1.4. La provisión estadística**

La provisión estadística, antes y después de su promulgación, suscitó polémica. Su contenido generó alabanzas y críticas, tan generosas unas como otras, pero no dejó indiferentes ni a los especialistas ni a los destinatarios, ni siquiera a los periodistas especializados. Si fuese preciso

destacar una sola característica de su contenido, sin lugar a dudas la elección recaería en su originalidad, que ha cruzado las fronteras y ha merecido el interés y la curiosidad de los supervisores y técnicos de otros países, siendo motivo de que, en las innumerables reuniones que se celebran en el mundo sobre los asuntos financieros, se reciban solicitudes para informar sobre el tema.

La provisión estadística fue en su origen una magnífica predicción de futuro, una novedosa forma de abordar el tema de la cobertura del riesgo de crédito, que se adelantó a todo lo que va a venir; una filosofía adecuada al tema, aunque su método de cálculo no es lo acertado que debiera, ya que le adiciona un componente prudencial que parece querer llevar a buen puerto la ilusión de todos los supervisores que se precien: guardar en épocas de vacas gordas para cuando vengan las vacas flacas.

Nació en 1999, después de una larga permanencia de la situación del país en la parte alta del ciclo económico, con un régimen de morosidad en cotas mínimas y unas magníficas cuentas de resultados. La historia enseña que, después de las fases favorables, los ciclos presentan su faz más oscura. Cuando se acerca esa fase del ciclo, la morosidad aumenta de manera espectacular y las provisiones precisas se comen una gran parte de los beneficios, cuando no la totalidad, ya reducidos por una menor actividad. Los administradores de las entidades responden a ello de diferentes maneras: algunos, por razones que son fácilmente comprensibles, se resisten al beneficio cero, cuanto más a pérdidas; se enquistan; a veces, huyen hacia delante, y en esa encrucijada las situaciones se complican todavía más. La supervisión había conocido de cerca dos situaciones de fases desfavorables en las que el riesgo de crédito, generalmente contraído en la época favorable, había puesto en apuros a muchas entidades y llevado a otras a su desaparición, más o menos desafortunada.

Desde hacía ya un tiempo, la supervisión venía considerando que la alegría de la cuenta de resultados que prima en las fases favorables de los ciclos económicos debía consolar las penas que sufre en las etapas desfavorables. El alcance del desequilibrio entre la morosidad de ambos períodos es muy alto, llegando su cociente a expresarse, en el pasado, con dos dígitos. Hasta tal punto se acentúa el desequilibrio, que, en fases favorables, en algunas entidades, las dos corrientes contrarias, la que se deriva de las reglas contables para provisionar la morosidad y la que fluye de la recuperación de créditos en suspenso pasados, significan un incremento de los beneficios, porque el importe de las recuperaciones de créditos en suspenso supera al de las dotaciones necesarias para los morosos presentes. Por el contrario, han sido muchas las entidades que, en las fases desfavorables, debido a su volumen de morosidad, han generado necesidades de provisiones por encima de su margen de explotación, hecho que, reiterado varios años, pone en peligro la existencia de cualquier entidad, contratiempo al que con frecuencia se añade el deseo de los administradores de ocultar una realidad desfavorable.

La provisión estadística no fue ajena ni a los temores ni a los deseos. Nació con dos características de futuro, que, a buen seguro, estarán presentes en cualquier modificación que se precie: la necesidad de cobertura de los riesgos de crédito que todavía no han dado señales de deterioro, y la determinación de su importe mediante un sistema integrado de medición y gestión de ese riesgo, fundamentado en la propia experiencia e historia de la entidad. Estas dos características son sus mejores y magníficos activos desde cualquier doctrina, defendibles en lo básico en cualquier foro y, a mi juicio, irrenunciables.

La primera de ellas, la necesidad de cobertura de los riesgos de crédito que no han presentado todavía síntomas de deterioro, podría decirse que es nueva, pero no novedosa; no hay más que volver la vista hacia las reservas matemáticas de las compañías de seguros para percatarse de que, con todas las diferencias, se están haciendo planteamientos familiares.

Decía que fue causa de polémica antes y después de su promulgación, y lo fue antes porque no estaba en la «doctrina general» (esta vez merece el entrecomillado). La puesta en duda lo fue por personas responsables de la doctrina general, y consistió en insistir en que las provisiones para la cobertura de insolvencias debían realizarse puntualmente, es decir, cada provisión tenía que conocer su destino: un activo concreto. Ello permitiría restar de cada activo su provisión recogiendo en los estados contables con fidelidad la valoración de esos activos. En resumen, sostenían —se ignora si a estas alturas lo siguen sosteniendo, aunque me inclino a creer lo contrario— que no es admisible una provisión estadística, genérica o actuarial en las entidades de crédito. Para reforzar la crítica que se hacía, añadían además, a modo de argumento, aunque no fuese otra cosa que una afirmación intuitiva sobre los motivos que justifican la doctrina recogida en la circular, que la mayoría de los organismos supervisores con competencias contables sufren la tentación de dictar normas impregnadas de «espíritu supervisor» y se dejan vencer por ella. Con ello, por un excesivo grado de prudencia tienden a distorsionar la imagen fiel de la situación económico-financiera de las entidades.

Este añadido es parcialmente cierto, porque la provisión estadística contiene Doctrina Contable (con mayúscula) y prudencia supervisora (equivalente a exceso de prudencia en el lenguaje contable habitual). Por eso, en la actual encrucijada es preciso diferenciarlas, para defender ambas desde prismas diferentes y, si es el caso, transigir con las segundas, sin permitir que argumentos como el expuesto al final del párrafo anterior ataquen el contenido doctrinal, usando razones de prudencia supervisora.

Volvamos a la necesidad de cobertura de los créditos que todavía no han dado señal de deterioro. En una empresa que no sea una entidad de crédito, los clientes que adquieren sus productos o servicios aplazan los pagos y se convierten en sus deudores. En la mayoría de las empresas algunos de sus deudores se convierten en morosos y no atienden los pa-

gos en las fechas previstas. Algunos no pagan nunca. Es posible, incluso, que haya empresas cuyo celo y cuidado con los clientes sea tan adecuado que no tengan impagados. En las entidades de crédito no sucede jamás. Además de que el negocio de una entidad de crédito consiste en «crear deudores» sin ninguna relación comercial que los cause, su número convierte lo accidental en cierto. Las dimensiones cambian en la mayoría de los casos el carácter razonable de las actuaciones. Resulta comprensible que en una empresa con dieciocho deudores la provisión específica pueda ser la adecuada, incluso con ciento ochenta, surgidos, en la mayoría de los casos, como consecuencia de operaciones comerciales de compraventa de sus bienes o servicios. En la empresa de dieciocho deudores la estadística no funciona; tal vez, tampoco en la de ciento ochenta. En la de mil ochocientos ya tenemos que comenzar a decir que a lo peor no funciona, pero cuando la empresa es una entidad bancaria, cuando los deudores son cientos de miles, cuando su nacimiento en la casi totalidad de los casos no se debe a relaciones comerciales, y si se debe la entidad no las controla, existe la certeza de la existencia de créditos que en ese momento no tienen sintomatología negativa y que no serán pagados a su vencimiento, que no serán pagados nunca. La misma certeza que hace viable la teoría de muestras y permite que no sea necesario contar todos los glóbulos rojos para saber cuántos hay.

La pregunta inmediata es: ¿no tiene reflejo contable esta certeza?

Desde otra perspectiva. El negocio de una empresa distinta de una entidad de crédito radica en la diferencia entre los productos y los costes de los servicios o bienes que fabrica o comercializa. El aplazamiento de los pagos de los deudores y acreedores forma parte de la política de financiación de la empresa. No es que ello no contribuya a un mayor o menor beneficio, pero lo hace de una manera complementaria, para rebajar el coste de financiación de la producción si las circunstancias se lo permiten. En las entidades de crédito, es su negocio, es el producto que fabrican. Este hecho conduce a que el crédito, como generador de productos, tiene unos costes que, para cumplir con el principio de correlación de ingresos y gastos, deben incorporarse a resultados al ritmo de aquellos. A los productos del crédito debe aplicarse el principio del devengo y a los costes también. Un coste inevitable es la morosidad en general y el impago en particular. Si, hasta que se produzcan los síntomas de deterioro, no se refleja en pérdidas y ganancias el coste del mismo, se están incorporando a resultados los costes y productos en ejercicios diferentes; no estamos aplicando el principio de correlación de ingresos y gastos, ni el del devengo. En consecuencia, se estarían traspasando beneficios entre ejercicios, con la circunstancia agravante de hacerlo a favor de los ejercicios buenos y en contra de los malos.

Un inciso más. Entre los productos de los créditos que se incorporan a pérdidas y ganancias está la que la teoría denomina prima de riesgo, que las entidades aplican de manera desigual, según el riesgo de impago que estiman en cada operación, y que pretende cubrir en grandes

conjuntos el coste de la morosidad y los impagos. No parece adecuado que la prima de riesgo incremente los beneficios, porque aún no aparecieron los síntomas de deterioro. Si la prima de riesgo es razonable, su destino es cubrir el adeudo que aparecerá en el futuro.

Si los argumentos esgrimidos llevan a la certeza de que entre los créditos sin síntomas de deterioro hay algunos que resultarán impagados, no vale invocar el desconocimiento de cuáles y por cuánto; tampoco se conoce cuántos resultarán impagados entre los que ya presentan dichos síntomas. ¿Calcular el importe es muy arriesgado? Cierto, pero lo es mucho más mantener una situación que se tiene la certeza de que es falsa.

Ninguna doctrina que se precie puede poner en duda que, entre los créditos que no han dado muestras de deterioro, los hay que no se reembolsarán y que, además, están incorporando a la cuenta de resultados los beneficios de sus intereses, abonados por las reglas de la periodificación. La defensa de la cuenta de resultados, de las imputaciones a la misma, del principio del devengo, de la correlación de ingresos y gastos, exigen que la «certeza» de la existencia de créditos sin síntomas de deterioro que van a resultar impagados deba obligar a una provisión distinta de la específica. No es de recibo que una serie de créditos, de los que solo se desconoce cuáles son, que van a ocasionar pérdidas, estén vertiendo ganancias y alterando al alza el verdadero saldo de la cuenta de resultados. Tema distinto son las dudas que puede presentar el cálculo de su importe, sopesando cuál es el mejor método para su estimación. ¿Se debe hacer por la totalidad de la pérdida estimada (doctrina general), o solo por la correspondiente al ejercicio (Basilea II)? Parece más acertada la segunda postura, porque se corresponde mejor con el principio de correlación de ingresos y gastos. Los novedosos giros contables del marco conceptual activo-pasivo seducen menos, pero a los supervisores no les quita el sueño que la opción elegida sea la que menos les gusta. Lo que no tiene soporte doctrinal alguno es que se pueda considerar innecesario este tipo de provisión genérica, actuarial o estadística.

La segunda característica de la provisión que se ha denominado de futuro es la determinación de su importe mediante un sistema integrado de medición y gestión del riesgo, fundamentado en la propia experiencia e historia de la entidad. Ciertamente que antes de que esto se produzca habrá de transcurrir una etapa con los coeficientes prefijados por la normativa que, se espera, sea solo una fase de transición (2).

No parece necesario dedicar muchas líneas alabando una modelización que colaborará de manera evidente a una mejor gestión del riesgo. La fórmula obliga a las entidades a una medición más detallada del riesgo, antes y después de asumirlo, a atribuir un precio en función del mismo,

---

(2) Es previsible que surja un problema al determinar las entidades los porcentajes desde su propia experiencia, ya que mientras en ella hayan de incorporarse los años 1991-1994, los resultados serán, en la mayoría de los casos, superiores a los coeficientes generales, ya que estos, en su momento, por diferentes causas fueron inferiores a los históricos. Las entidades, lógicamente, no adoptarán unos coeficientes más duros que los transitorios.

y a tenerlo presente en todo momento, lo que de manera inevitable debe contribuir a que la política de crédito sea más prudente y adecuada.

Cambiando el tercio. Un análisis correcto de la provisión estadística obliga a examinar el método de cálculo destinado a llevar a buen término la filosofía anterior. Antes de acometerlo, es conveniente recordar que se trata de dar un valor concreto a una estimación fundamentada en una historia pasada que, por sus efectos negativos, cada entidad trata de corregir; por ello, se debe huir de sofisticaciones que conduzcan a discusiones interminables, limitando el análisis a determinar si el método elegido por la provisión sitúa la estimación dentro de un intervalo razonable, en importe e imputación temporal.

Viene a cuento recordar que la metodología empleada por la provisión estadística, en síntesis, consiste en la aplicación de unos coeficientes fijos (entre 0 % y 1,5 %) a los activos que no han dado síntomas de deterioro, agrupados en conjuntos de cierta homogeneidad, y la imputación del importe total a resultados, después de restarle la dotación neta que haya sido preciso asignar a la provisión específica. En cada ejercicio, se repite la operación, hasta que el saldo acumulado alcance un tope máximo, situado en el triple del importe total obtenido ese año de la aplicación de los coeficientes a los activos correspondientes, sin restar la provisión específica.

Una fórmula que puede servir para llevar a cabo el análisis, porque el alcance que se pretende es determinar solo si el resultado final se puede situar en un intervalo razonable, consiste en examinar cómo repercutiría la metodología elegida por la provisión en la cuenta de resultados a lo largo de un ciclo económico, en el que la morosidad tuviese un perfil similar al que ha tenido en el pasado, fórmula alejada de las teorías y muy pegada a la realidad. Si, además, se estudian separadamente el importe y la imputación temporal, se facilita el mismo.

En relación con el importe, sucede que los coeficientes que aplica la provisión estadística, unidos a su periodicidad anual acumulativa, así como al tope máximo de la acumulación, representan proveer a lo largo de un ciclo económico alrededor del 55 % de lo que la morosidad obligó a hacer en el pasado durante un período similar. Teniendo presentes los créditos en suspenso recuperados con posterioridad, cuyo efecto no figura reflejado en el porcentaje anterior, aquel porcentaje se situaría entre el 70 % y el 75 %. En resumen, el importe total de la provisión estadística a lo largo de un ciclo está calculado esperando que la profundidad máxima de la próxima fase desfavorable no supere ese porcentaje de la anterior. Si esa previsión se cumple, la provisión estadística previene la cobertura de la morosidad.

Teniendo en cuenta que el sistema financiero está más profesionalizado, que ha mejorado mucho su funcionamiento, que se ha profundizado en la medición y gestión del riesgo, etc., parece una previsión razonable en cuanto al importe total. Sin embargo, no debe olvidarse que este

importe concurre cubriendo el mismo campo que la provisión genérica y, entre ambas, sitúan el importe dedicado anticipadamente a la posible morosidad de los activos sin síntomas de deterioro alrededor del 140 % de las necesidades que tuvo en el pasado, cantidad que, por el contrario, parece excesiva.

En cuanto a la imputación temporal, resulta que la provisión estadística, poco después de pasar el punto más bajo de la fase más desfavorable del ciclo, acumularía saldo mediante dotaciones crecientes en la parte favorable, situación que se prolongaría con la misma tendencia hasta la nueva fase desfavorable, salvo que antes alcanzase el tope máximo. Ese saldo acumulado serviría para atender la demanda de provisión específica en la fase desfavorable, lo que en imputaciones anuales tendría signo negativo. En una representación gráfica, si el origen lo situamos en la parte más baja del ciclo, las dotaciones —repercusión en resultados— serían positivas y tendrían un sentido creciente a partir del origen o poco después, crecimiento que tendría continuidad durante la mayor parte del ciclo, para terminar con un brusco salto a valores negativos, que se mantendrían en un período muy corto, también con sentido creciente en su mayor parte, correspondiente al comienzo de la fase desfavorable (para simplificar, se ha prescindido de las irregularidades que podría presentar el gráfico durante un intervalo muy corto si se alcanzase el tope máximo, porque no añaden nada relevante al análisis que se pretende).

Sin embargo, la distribución razonable esperada con arreglo a su filosofía dibujaría un gráfico bastante diferente. Si se recuerda que el plazo medio de los créditos con mayores exigencias de provisión estadística está en una horquilla entre 1,8 y 2,5 años, que es lo que se deriva de las informaciones sobre el tema de las propias entidades, la dotación a la provisión estadística debería mostrar, en un gráfico con origen en el mismo lugar que el anterior, una tendencia claramente decreciente desde el origen, que debería prolongarse con esa tendencia hasta dos años antes de la nueva fase desfavorable, momento en el que debería invertirse.

De todo ello se deduce que la imputación temporal de la provisión estadística en la cuenta de resultados no está dentro de un intervalo razonable de acuerdo con su filosofía. La metodología produce un efecto de aplanamiento del ciclo, trasladando beneficios entre ejercicios, si bien lo hace con sentido prudencial, de los mejores a los peores. Este efecto es claro en un análisis general; sin embargo, debe recordarse que la provisión entró en vigor cuando ya la fase favorable del ciclo apuntaba hacia su terminación. Ello implica que, si se pretendían efectos inmediatos para un futuro próximo desfavorable —y la constancia de los coeficientes así lo apunta (3)—, ya no se disponía de la larga etapa de acumulación y era preciso acudir a otras fórmulas. Pero ese no es el objeto de este trabajo, y el análisis debe hacerse sobre una provisión con sentido de permanencia.

---

(3) Los coeficientes están relacionados con la probabilidad de impago y, en consecuencia, no pueden ser iguales en todas las fases del ciclo económico.

Como conclusión final, la metodología de cálculo adoptada por la provisión, el carácter acumulativo, su ligazón con la provisión específica y la concurrencia con la provisión genérica no contribuyen a poner en práctica la filosofía que subyace en una provisión estadística con propósito de permanencia. El adiconado prudencial que se deriva de la forma de concretarla produciría en un ciclo completo dos efectos: probablemente, un exceso de provisión —con toda seguridad, debido a la concurrencia con la genérica— y una imputación anual no adecuada, que traslada beneficios de un ejercicio a otro en el sentido prudencial ya indicado.

La importancia que en la evolución económica de un país tiene la situación financiera de sus entidades de crédito, los problemas que puede ocasionar la quiebra de una de ellas, el contagio, la pérdida de confianza, el mal funcionamiento del sistema, son contrariedades de tal magnitud, que son causa de la adición de un componente prudencial a una provisión genérica —que trata de estimar las pérdidas que pueden producirse en activos que todavía no han dado síntoma de deterioro—, por medio de una cantidad adicional imputada de forma tal, que alivie los ejercicios que tengan que soportar una carga mayor por impagados, compensándola con los que transcurren con holgura.

Pero en este tema la doctrina contable es casi unánime e inflexible. La cuenta de resultados es un convenio aceptado para expresar cómo ha ido la marcha del negocio en el intervalo al que se refiera, y a ese convenio se han unido los aspectos jurídicos y fiscales. Los criterios para su determinación, periodificación, correlación de ingresos y gastos, imputaciones, etc., todos están pensados para este fin. Es prácticamente imposible que un grupo de expertos contables admitan que mediante una corrección de valor se traspasen resultados de un ejercicio a otro sin renegar, casi, del fin pretendido con el convenio de su creación.

El lector habrá notado la presencia repetida e impertinente del adverbio «casi» en las últimas líneas. Se debe a que, si bien hace pocos años las conclusiones señaladas eran indiscutibles, en la actualidad el avance ya citado del marco conceptual activo-pasivo en la doctrina reciente, a cambio del retroceso, entre otros, del principio de correlación de ingresos y gastos, abre un ventanuco en lo que antes era un muro hermético. Sin embargo, por él no parece que quepa un traspaso de resultados entre ejercicios diferentes sin que medie una causa que rompa el marco conceptual, circunstancia que no concurre en la provisión estadística. Los ejercicios malos deberán dar resultados malos.

Desde la eficacia, sigo creyendo que la provisión estadística habrá sido una oportuna y excelente medida que dejará sus beneficios, probablemente, en los muy próximos ejercicios. Desde la doctrina, es predecible que cualquier método de cálculo que en un ciclo completo lleve resultados de un ejercicio a otro, no tendrá continuidad. Si este traspaso llegara a considerarse imprescindible desde el ámbito prudencial —y no puedo ocultar que si no imprescindible lo creo muy útil—, habrían de crearse las condiciones para que sea atractivo hacerlo desde las aplica-

ciones de resultados, tema que no presentaría problema doctrinal alguno.

La defensa de una provisión estadística o similar para dar cobertura a los activos que no han presentado síntomas de deterioro es imprescindible, al igual que resulta muy positivo que el cálculo de los importes tenga que hacerse mediante un sistema integrado de mediación y gestión del riesgo, criterios ambos para los que ya se señaló que se consideran los activos principales de esta provisión, y se les ha aplicado el adjetivo de irrenunciables; sin embargo, la metodología para su determinación habrá sido oportuna y eficaz, pero todo hace suponer que deberá modificarse.

### 1.5. Lo que reserva el provenir

Siempre es muy complicado tratar de predecir el futuro. Hasta aquí, se ha intentado hacer un análisis que permita distinguir lo que puede estar desfasado de aquello que parece que puede tener actualidad y futuro. Un último esfuerzo obliga a mirarlo desde el otro lado, teniendo presente que, en lo que se refiere a provisiones, el subgrupo de Basilea que lo estudia ya ha recorrido una parte importante del camino, y ello puede ayudar en la predicción. ¿Cómo se supone que va a quedar?

Antes de responder con seriedad a la pregunta, me voy a permitir pasear un momento por el campo de alguna de las elucubraciones y posibilidades que hasta ahora no fueron contempladas.

Sigo con mucho interés ciertos aspectos de las discusiones teóricas que se suscitan sobre el comportamiento de las entidades de crédito en cada una de las fases de los ciclos económicos; concretamente, quiero referirme a aquel que atribuye su influencia para acentuar la intensidad de esas fases. Con toda probabilidad, en un mercado muy liberalizado, las influencias son mutuas, pero lo relevante sería conocer la importancia de las mismas, sobre todo en la dirección comportamiento-accentuación de fases, porque, si se llegase a la conclusión de que es importante, cualquier actuación encaminada a paliar o evitar esa influencia sería positiva para la estabilidad financiera y para el desenvolvimiento general de la economía.

Pienso que esa influencia es poco relevante, que un aplanamiento de los ciclos mediante una provisión estadística tiende a igualar uno de los componentes de la cuenta de resultados de las entidades de crédito, que se mueve en el sentido opuesto de los ciclos, en general con un retraso de seis meses, y con ello contribuye a suavizar las oscilaciones del resultado final, pero no tiene una gran influencia sobre la conducta de las entidades, cuya política de crédito contempla otras variables mucho más decisivas que las diferentes provisiones a realizar. Más lejos todavía, las entidades mejor gestionadas tienen mecanismos internos que les permiten actuar en la dirección de suavizar esas oscilaciones de la cuenta de

resultados debidas a los ciclos económicos, sin necesidad de una normativa que lo imponga.

Puedo no estar en lo cierto. Si ello fuese así y, por el contrario, se concluye que esa actuación aplanando los ciclos tiene efectos reales sobre los factores que los acentúan, habría de considerarse con seriedad la manera de hacer viable para las entidades de crédito un concepto diferente de la cuenta de resultados. No se debe olvidar que su temporalidad es un convenio, muy práctico, pero un convenio. Si se adoptase como referencia para la cuenta de resultados un período diferente, bienal, quinquenal o el que fuese, los resultados anuales no serían más que un adelanto, como ahora lo son las cuentas trimestrales. En ese campo de juego, sería perfectamente válido igualar las provisiones y conseguir un gran aplanamiento contable de los ciclos. Ahora bien, mientras la cuenta de resultados sea lo que es y tenga una periodicidad anual, es inevitable que haya años buenos y malos, porque esa es la realidad.

Abandono el terreno de las elucubraciones y posibilidades no contempladas, aunque me sienta en él muy a gusto, y retomo la realidad, para responder a la pregunta formulada en el primer párrafo de este apartado.

De lo que hasta ahora se conoce, puede adelantarse que las provisiones para la cobertura del riesgo de crédito serán probablemente dos. La primera tendrá carácter específico y se referirá a activos concretos, individuales o en grupos homogéneos; la segunda será de carácter genérico o dinámico, como quiera que se llame, y se referirá a los activos que aún no presenten síntomas de deterioro. Aquella no es ninguna novedad, esta lo es, aunque su relevancia estará en función de las reglas para su cálculo.

La provisión específica deberá basarse en valoraciones actualizadas de las pérdidas estimadas en función de las condiciones, garantías y demás circunstancias del crédito y del deudor. Sería conveniente que, al margen de que el soporte teórico de la misma fuese el señalado al comienzo de este párrafo, se abriese al menos una rendija en ese campo para permitir que las entidades de crédito pudiesen aplicar como método de cálculo práctico, económico y eficaz a su multitud de créditos —si es preciso, solo a los de pequeña cuantía y agrupados por características similares—, el que está basado en la aplicación de coeficientes obtenidos en función del tiempo de morosidad, establecidos periódicamente mediante procedimientos matemáticos asentados sobre una base histórica. No soy optimista en exceso sobre ello, porque exige una base informativa muy amplia, la que proporciona una central de riesgos que se mueva en umbrales bajos, y estas son escasas.

Sin embargo, no parece que existan razones de peso que aconsejen impedir que aquellos países capaces de realizar esos cálculos puedan permitir u obligar a que se obtengan de esa forma los importes, ya que la homogeneidad está garantizada.

La provisión genérica o dinámica se aplicará a todos los demás créditos no provisionados y se calculará con periodicidad —cada año—, sobre la base de modelizaciones, estadísticas, migraciones, etc., aumentándose o rebajándose según los cálculos que se vayan realizando. En el estado actual de las conversaciones, se apunta a un importe obtenido anualmente mediante valoración actual de los flujos esperados de los créditos, disminuidos en el porcentaje estimado de pérdidas, siempre al tipo de interés que iguala el valor actual de los flujos al importe de la deuda en la fecha inicial.

La lógica hace pensar que deberá establecerse alguna relación entre las fórmulas que se adopten y el texto definitivo que desarrolle el Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea; sin embargo, a la fecha del término de este trabajo, como ya se ha indicado, el concepto de pérdidas previsibles del Comité de Basilea y la doctrina general sobre ellas difieren en lo temporal: aquella las refiere a un año; esta, a la totalidad de la operación. Ya se han indicado mis preferencias, pero, en cualquier caso, es de desear una posición común.

---

## 2. *Historia. Antecedentes antes de 1962*

---

La normativa sobre el tratamiento contable del riesgo de crédito es en España hoy, en la práctica, idéntica para todas las entidades de crédito; pero no siempre fue así, y no lo fue, no solo porque su incorporación al control y disciplina del Banco de España no se llevó a cabo en las mismas fechas —hay 26 años entre la primera y última incorporación, desde 1962 a 1988—, sino porque las situaciones de partida de cada clase de entidad fueron diferentes, y porque su importancia dentro del sistema financiero tampoco era la misma. Una manera de situarse y valorar los cambios realizados pasa por recordar los aspectos más importantes de esas entidades antes de producirse la incorporación.

### **2.1. La incorporación de los Bancos al control y disciplina del Banco de España**

El 9 de julio de 1962, la circular 853 del Consejo Superior Bancario recordaba a los bancos la Orden del Ministerio de Hacienda del 22 de junio, publicada con base en el artículo 2º del Decreto-Ley 18/1962, de 7 de junio, que atribuía al Banco de España las funciones de control y disciplina de la banca, que hasta aquella fecha habían correspondido a la Dirección General de Banca y Bolsa.

Para formarse un criterio de la situación del tratamiento del riesgo de falencia en el tiempo en que se produjo este relevo de funciones, no es necesario remontarse más allá de la Ley de Ordenación Bancaria de 1946, porque la carencia es prácticamente lo que la define. Sin embargo, lo que sucedió entre 1946 y 1962, e incluso con posterioridad, está muy influido por los hechos anteriores; por ello, resulta conveniente subrayar aquellas cuestiones que después incidieron de manera decisiva.

Acabada la maldita Guerra Civil, durante la que habían circulado billetes emitidos por ambos bandos y existían saldos bancarios que se habían generado de manera paralela, se impuso la unificación. Para los billetes republicanos, eligieron una solución fácil: se decretó su entrega forzosa y a continuación se anularon, sin ninguna compensación. Los saldos bancarios eran un problema más complejo, había que ir a la identidad del titular, y no parece necesario explicar los motivos. Esto obligó a un proceso de bloqueo de las cuentas, seguido de otro posterior de desbloqueo. En 1940 se publicaron dos decretos relacionados con este tema y que tuvieron una importancia inesperada, no prevista entre sus fines,

porque generaron lo que se denominó el «*statu quo* bancario». El primero, que vio la luz en mayo, prohibía la creación de nuevos bancos, la apertura de nuevas sucursales o agencias, el traslado de locales, los traspasos o fusiones entre ellos, la adquisición de acciones de otros bancos, las ampliaciones de capital, y hasta modificar la naturaleza de los bancos que tenían personalidad jurídica. El decreto tenía fecha de caducidad para finales de 1940, plazo en el que se esperaba terminar la misión que había determinado el bloqueo de los saldos. Pero acabando el año todavía no se había completado su propósito y fue necesario un segundo decreto, como medio para prorrogar el plazo establecido en el anterior. Para no equivocarse por segunda vez, este no contenía fecha de término de vigencia. La misión pretendida llegó a su fin, el bloqueo se hizo innecesario y alguien, consciente o no, cumplidos los objetivos que se perseguían, se olvidó del medio, y, como cualquier objeto arrinconado en el desván, se quedó la friolera de un cuarto de siglo.

Se ha imputado al *statu quo* la calificación de sistema intencionado, tendente a asegurar los beneficios de la industria bancaria eliminando la competencia y logrando con ello la estabilidad financiera. Es posible que en aquella época alguien responsable de estos asuntos pensase así, pero en todo caso sería una consecuencia, ya que su origen fue tan «científico» como se ha contado.

El *statu quo* estuvo muy presente en la determinación de los hechos posteriores, porque se fueron suavizando muy lentamente las prohibiciones, pero solo para introducir autorizaciones administrativas. Se comenzó, en 1941, con el traspaso de bancos y se produjo lo inevitable, quizá favorable en el devenir futuro: que los bancos más poderosos de ámbito nacional solo podían expandirse de esta forma y lo hicieron a costa de los bancos locales. Es el primer proceso de concentración importante que salvó a muchas entidades de la quiebra. Con toda probabilidad, no se habla de una crisis importante en esta etapa, porque este proceso la evitó. En números redondos, durante la etapa que va hasta que se produjo el relevo, en 1962, desaparecieron más de un centenar de bancos, la mitad de los existentes, la mayor parte absorbidos. En 1942 se abrió la posibilidad de trasladar oficinas y, en el mismo año, se permitió la ampliación de agencias en virtud del número de cuentas abiertas y del número de habitantes de la población (la picaresca enseguida encontró la fórmula de que los clientes tuvieran varias cuentas, aunque fuesen simbólicas; tres años más tarde se salió al quite).

También influirán de manera muy acusada en el futuro la Ley de Delitos Monetarios de 1938 y la limitación de los tipos de interés pasivos, del mismo año. Sus efectos estarán presentes, con algunas modificaciones, una eternidad.

Sin ánimo de agotar los temas, conviene tener presente que, desde 1942, la banca no podía dar créditos con garantía hipotecaria sin autorización concreta de la Dirección General de Banca y Bolsa, ni hacerlo bajo la modalidad de descubiertos en cuenta.

Descrita a grandes rasgos la situación de la banca en la posguerra, es hora de retomar la Ley de Ordenación Bancaria de 1946, que tiene entre sus aciertos conferir al Banco de España, al que prorroga el privilegio de emisión, el rango de prestamista de última instancia.

Para el tema de este trabajo, los artículos importantes de la Ley citada son el 43.c y el 49. El primero de ellos decía: «*Corresponderá al Ministro de Hacienda, previo informe del Banco de España, y el Consejo Superior Bancario... c) Disponer la forma en que deben establecerse y publicarse los balances y los extractos de las cuentas de pérdidas y ganancias de los bancos y banqueros operantes en España*». El segundo terminaba «*...Estarán también obligados a remitir, en los plazos que se establezcan, sus balances y el extracto de su cuenta de pérdidas y ganancias a dicha Dirección, al Banco de España y al Consejo Superior Bancario*». (Se estaba refiriendo a la Dirección General de Banca y Bolsa.)

Cuatro años más tarde, la OM de 28 de junio de 1950, publicada en el BOE el 8 de julio siguiente, hizo uso de ambos artículos. Por lo que se refiere al 43.c, estableció el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias públicos, en sustitución de los que hasta ese momento habían estado vigentes en virtud de la Real Orden de 21 de septiembre de 1922, modificada por las también reales órdenes de 8 de abril de 1924 y 14 de febrero de 1929.

En el nuevo balance no había la más mínima referencia a los créditos impagados, morosos o fallidos, ni tampoco a cualquier tipo de fondo que pudiera ser un antecedente o continente del fondo de provisión o previsión de insolvencias. No debe extrañar, ya que en aquella época mostrar los problemas se consideraba peligroso. La cuenta de pérdidas y ganancias era, además, un modelo de brevedad —aparte del saldo, se componía de tres partidas en el debe y cuatro en el haber— solo aparentemente insuperable, como se verá más adelante. En un campo tan reducido, no extraña que ninguna partida hiciese alusión a la provisión para los créditos dudosos o fallidos, si bien habría de suponerse que, dado que tales créditos no estaban prohibidos por decreto, de producirse, si formaban parte de la cuenta, habrían de recogerse, por eliminación, en la partida denominada «I Gastos generales, quebrantos y amortizaciones». Sin embargo, todo apunta a que no existía un criterio común y, según otras fuentes de información verbales, obtenidas en su día de personas que trabajaron en banca en aquella época, parece que eran mayoría los que los excluían de la cuenta de pérdidas y ganancias, amortizando los fallidos con cargo a fondos constituidos por aplicación de resultados.

El apartado 4º de la Orden autorizó a la Dirección General de Banca y Bolsa a dictar las normas que unificasen el contenido de ambos documentos y facilitasen su lectura e interpretación, normas que no se hicieron esperar.

El BOE de 30 de julio del mismo año, 1950, publicó una circular de la Dirección citada con las normas previstas. En ellas, nada había relevante

en relación con el riesgo de crédito y su cobertura. Lo poco que lo rozaba, muy superficialmente, se recogía en los epígrafes II y XII del balance. El primero, «*cartera de efectos*», decía: «...*También figurarán en estas rúbricas las letras que hayan de someterse al trámite del protesto y las vencidas durante el plazo de gracia, pero siempre que pueda lógicamente esperarse el reembolso de las mismas por los librados o por los cedentes. En cambio se excluirán de estas rúbricas los efectos tomados en comisión de cobro, los de reembolso problemático y los que garanticen operaciones de crédito*». El segundo, «*cuentas de orden*», contenía la rúbrica de créditos en suspenso.

No hay en las normas ninguna otra pista o referencia que indique el tratamiento de los créditos dudosos, y mucho menos de fondos de provisión o de previsión para insolvencias. Podría pensarse en su inclusión en «*cuentas diversas*», pero parece que el legislador no quiso hacerlo, o, si lo quiso, trató de despistar, ya que las instrucciones se referían a su contenido con cierta extensión para la brevedad de la época, citando de forma expresa para las cuentas diversas activas, gastos generales, explotación y cualquiera de sus divisionarias, dividendos activos pagados a cuenta, cuentas de sucursales, sin atisbo alguno de deudores morosos o dudosos. Para el contenido de las cuentas diversas del pasivo, señalaba la amortización de inmuebles, de mobiliario, sucursales y agencias propias, explotación, impuestos pendientes de pago, seguros sociales pendientes de pago..., pero ninguna referencia a algún tipo de fondo.

Por lo que se refiere a la cuenta de pérdidas y ganancias, después del amplio desarrollo ya indicado merece la pena reproducir íntegramente lo referido a la misma en el conjunto de instrucciones: «*El modelo obligatorio de la cuenta de resultados no requiere explicación alguna; pero las empresas quedan autorizadas para publicar con mayor detalle los datos que en dicho modelo se consignan*». Efectivamente, no era precisa aclaración alguna.

Del resumen expuesto hay que concluir que ni los modelos de balance y cuenta de resultados públicos, ni las instrucciones para unificar su contenido parecían dar la más mínima importancia al riesgo de crédito. Su tratamiento era simple: si se producía algún impagado, había que amortizarlo, probablemente con alguna cuenta diluida entre las amortizaciones o bien con alguna reserva de previsión y libre disposición generada como aplicación de resultados. En muchos casos, como se comprobó bastantes años después, las contabilidades paralelas servían también para ocultar los fallidos.

Antes de abandonar lo referente a los estados contables públicos, merece la pena citar, por sorprendente, el contenido de la orden del 10 de enero de 1951, publicada en el BOE el 29 del mismo mes y año, que, a petición razonada del Consejo Superior Bancario —decía—, sustituye el modelo de cuenta de resultados que publicaba la orden del 28 de junio de 1950, a cuya extensión ya se ha hecho referencia. La sustitución con-

sistió en reducirla, aunque parezca casi imposible, dejándola, aparte del saldo, en tres rúbricas, dos para el debe y una para el haber. Antes de la sustitución, el debe diferenciaba gastos generales, quebrantos y amortizaciones, intereses abonados por todos los conceptos y comisiones abonadas por todos los conceptos; después se refundieron las tres últimas en una sola que llevaba por título «intereses de cuentas corrientes, comisiones y varios». En el haber, antes de la sustitución, se diferenciaban intereses adeudados por todos los conceptos, comisiones adeudadas por todos los conceptos, rendimiento de la cartera de títulos, y productos eventuales y diversos; al legislador le parecieron demasiados y los refundió todos en «productos del ejercicio».

Se deja para los curiosos la posibilidad de acceder a la «petición razonada del Consejo Superior Bancario», porque podría tratarse de una perla más de aquella época, que posiblemente igualara al texto del primer acuerdo del Consejo después de la Guerra Civil.

Volviendo de nuevo a la Orden de 28 de junio de 1950, además de lo expuesto para los estados contables públicos, se recogió en los apartados 3º y 7º el mandato del ya citado artículo 49 de la Ley de 1946, sobre estados confidenciales, obligando a que las empresas bancarias elaborasen estados contables especiales para conocimiento exclusivo de la Dirección General de Banca y Bolsa, el Consejo Superior Bancario y el Banco de España, con sujeción a los modelos que debería aprobar la Dirección citada. Además, autorizó a esta última a requerir el envío de otros estados o anexos periódicos para ampliar o detallar las cifras de los balances y cuenta de resultados.

Aquí el resultado se hará esperar hasta cuatro años, por las triquiñuelas inexplicables de la época. El 14 de abril de 1951, el Consejo Superior Bancario envió a las entidades bancarias su circular 311, en la que, entre otras cosas, decía:

*«La Dirección General de Banca y Bolsa por oficio del 12 de actual nos comunica lo siguiente: Con fecha de ayer se ha dictado la siguiente orden ministerial: El Consejo Superior Bancario, en sesión celebrada recientemente, acordó exponer las razones que aconsejan omitir el modelo confidencial de balance y cuenta general de resultados a que se refiere la orden de 28 de junio de 1950... Y conformándose este Ministerio con la aludida opinión del Consejo Superior Bancario, se ha servido disponer lo siguiente: 1º La Dirección General de Banca y Bolsa queda relevada, mientras no se disponga lo contrario, de la obligación de confeccionar los modelos de balance y cuenta general de resultados a que se refiere el número tercero de la orden ministerial de 28 de junio de 1950...».* La Orden aludida no se publicó en el BOE, respondía a las que, en aquel momento, se denominaban órdenes comunicadas, que, aunque repetidas, resultaban extrañas. En este caso, esa extrañeza se explicita en la Orden del Ministerio de Hacienda de 23 de abril de 1955 (BOE de 30 de abril), que, en su número sexto, al referirse a ella, comentaba textualmente: *«...que no hemos visto publicada».*

Es precisamente la Orden que subrayaba la extrañeza la que alumbró el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias confidenciales, que con periodicidad mensual y anual, respectivamente, deberían rendir todas las empresas bancarias a la Dirección General de Banca y Bolsa.

El contenido de los estados contables confidenciales seguía una línea similar a la que ya hemos comentado para los estados públicos, en cuanto se refiere al tratamiento contable del riesgo de crédito: nada en el balance que reflejase créditos dudosos, solo créditos en suspenso en cuentas de orden, y una ligera novedad en la cuenta de pérdidas y ganancias, la amortización de insolvencias como una divisionaria de la general de amortizaciones, circunstancia que, unida a las demás informaciones ya expuestas, y a las que vienen a continuación, permite asegurar que en aquella época convivían ambas doctrinas, la que permitía sanear las insolvencias con provisiones constituidas como aplicación de beneficios y la de considerar como gasto la amortización de insolvencias.

Con posterioridad, en 1957, hubo una modificación a estos estados, pero no afectó al tema del riesgo de crédito.

En la situación descrita y dentro del denominado *statu quo* bancario, los bancos pasaron en 1962 al control y disciplina del Banco de España.

## **2.2. La incorporación de las cajas de ahorros y la Confederación Española de las Cajas de Ahorros (CECA) a la disciplina y control del Banco de España**

En virtud del Decreto 1473/1971, de 9 de julio, publicado con base en la disposición adicional tercera de la Ley 13/1971, de 19 de junio, las cajas de ahorros pasaron al control y disciplina del Banco de España.

La incorporación de las cajas de ahorros y de la CECA a la disciplina y control del Banco de España presentaba una problemática diferente a la que en su día habían presentado los bancos, no solo por su naturaleza jurídica, sino porque habían transcurrido nueve años desde la promulgación de la Ley 2/1962, de 14 de abril, sobre bases de ordenación del crédito y de la banca, y durante este plazo de tiempo el Instituto de Crédito de las Cajas de Ahorros (ICCA) había desempeñado las funciones de su alta dirección, coordinación e inspección. Ello vino a significar que durante esos nueve años se dictase normativa congruente con la Ley de 1962 y, en algunos casos, con cierto mimetismo a la dictada por el Banco de España, hecho que no debe extrañar, ya que la presidencia del ICCA la ostentaba el Gobernador del Banco de España.

Con anterioridad a 1962, pocas cosas merecen ser resaltadas para el objetivo de este trabajo. Las cajas de ahorros habían nacido con una finalidad benéfica; a finales del siglo XIX, pasaron a tener una finalidad social, y solo adquirió fuerza su aspecto financiero a partir de 1957, por imitación a lo que sucedía en otros países. El bautismo definitivo se lo dio la

Ley de Bases de 1962, que siguió al Plan de Estabilización. Sin embargo, hasta 1977, cuando se quitaron las limitaciones operativas que tenían (descuento de papel y negocio internacional), no pudieron competir de igual a igual con los bancos.

Tampoco se pueden decir muchas cosas en relación con el riesgo de falencia en las cajas de ahorros, que además tenían una inversión crediticia bastante menor que los bancos. El artículo 41 del Estatuto de 1933 hablaba del balance sin señalar modelo alguno, mientras el 44 permitía, a criterio de las mismas, la posibilidad de aplicar beneficios a la constitución de fondos de reserva para amortizaciones o saneamiento de activos. El 22 de diciembre de 1939 se aprobó el primer modelo de balance, de obligada publicación solo desde 1947, y que, como era de esperar, no presentaba la más mínima referencia a deudores dudosos. Durante esta etapa, el Ministerio de Trabajo todavía desempeñaba las funciones inspectoras, aunque desde 1935 las cajas de ahorros dependían del Ministerio de Hacienda en materia crediticia. El protectorado oficial del Ministerio de Trabajo no cesará hasta 1957, quedándose a partir de esa fecha solo con la posibilidad de determinar el destino del 15 % de la Obra Benéfico-Social y poder objetar el 85 % restante.

Con posterioridad a 1962, concretamente en 1965, el Ministerio de Hacienda hizo algunas delegaciones en el Presidente del ICCA. En el mismo año se publicó la circular 136 de la Confederación de las Cajas de Ahorros (CECA), con un plan de cuentas para las cajas de ahorros. En él se establecía que dentro de las Reservas Generales se refundiesen «...reservas para amortización (las que no constituyen cuentas de amortización propiamente dichas), reservas para fallidos y cualquier otro tipo de fondos de previsión que tengan verdaderamente el carácter de reservas, habiendo nacido por aplicación de beneficios fiscales».

Por otra parte, dentro de varios deudores, se recogían «*prestatarios en demora*» y «*asuntos en litigio*», definiendo para el primero «...son cuentas de préstamo de cualquier naturaleza que se han segregado de los respectivos capítulos de inversiones, pero que todavía no han pasado a contencioso. No son, por tanto, créditos normales, sino operaciones vencidas o en situación de morosidad, concretamente precontenciosos, que esperan la iniciación de un procedimiento». La iniciación del procedimiento definía «*asuntos en litigio*».

Todo lo señalado apunta a que la cobertura del riesgo de crédito no se hacía desde la cuenta de pérdidas y ganancias, sino con cargo a fondos constituidos por aplicación de resultados.

El Consejo Ejecutivo del ICCA, en su sesión del 25 de noviembre de 1969 (1), acordó elevar al Ministerio de Hacienda la correspondiente propuesta de balance y cuenta de resultados para las cajas de ahorros. Ello

---

(1) Nótese que la fecha es un año posterior a la publicación de la circular 35 del Banco de España, dirigida a los bancos.

tuvo como consecuencia la Orden Ministerial de 31 de marzo de 1970, que estableció un balance de periodicidad mensual y la cuenta de resultados de periodicidad anual. Ambos documentos tenían dos contenidos (íntegro y abreviado) y dos destinos. El primero, íntegro, con carácter confidencial, tenía como destinatario al ICCA; el segundo, abreviado según las instrucciones de la propia Orden, tenía carácter público.

Dos meses más tarde, el ICCA, en uso de la facultad que le concedía la norma anterior, envió a las cajas de ahorros la circular 111, ampliando en casi cincuenta subconceptos la información contenida en la Orden Ministerial, e imponiendo un conjunto de nuevos estados complementarios.

Ni la orden ni la circular contenían ninguna novedad que no hubiese sido señalada en el plan de cuentas de la CECA; sin embargo, en uno de los estados complementarios que puso en vigor la circular 111, el que se refería a los recursos propios y a la Obra Benéfico-Social, aparecía como un componente de los primeros el fondo para fallidos, subdividido en agrícolas y varios, lo que confirma su carácter de aplicación de resultados y, en buena lógica, excluido de la cuenta de pérdidas y ganancias, aunque no pueda descartarse que las entidades lo cargasen a ella y después el fondo lo incluyesen en el grupo de la financiación básica.

La circular 112, publicada por el ICCA a finales de 1970, introdujo algunas modificaciones a la circular 111, pero ninguna afectaba al tema que se viene contemplando.

Poco después, la CECA y las cajas de ahorros pasarían a la disciplina y control del Banco de España, al mismo tiempo que desaparecía el ICCA.

### **2.3. La incorporación de las cooperativas de crédito al control y disciplina del Banco de España**

La incorporación de las cooperativas de crédito a la disciplina y control del Banco de España se llevó a cabo en virtud de la disposición adicional segunda de la Ley 13/1971, de 19 de junio. Cabría decir, sin temor a equivocarse, que ello fue más aparente que real; el verdadero traspaso no se produjo hasta varios años más tarde, ya que en la fecha señalada se traspasaron al Banco de España solo las funciones que desempeñaba el Ministerio de Hacienda, el cual compartía el control con el Ministerio de Trabajo y la Organización Sindical, incómodos compañeros de viaje en aquella época. El control real se tomó después del Decreto 2860/1978, a partir del que comenzó a racionalizarse un entramado que llevó a muchas de esas entidades a la desaparición y a varios de sus responsables a los tribunales.

Las cooperativas de crédito tenían como normas fundamentales la Ley del 2 de enero de 1942 y el Reglamento regulado por el Decreto del 11 de noviembre de 1943. La primera, que estuvo en vigor hasta 1974,

contenía en su preámbulo algunas joyas, cuya brillantez hace imposible resistirse a la tentación de citar una a modo de ejemplo: «*Regidas las sociedades cooperativas por una legislación cuyo carácter social democrático era bien marcado, y posteriormente por una Ley transitoria, es urgente por lo tanto, dictar una reglamentación de derecho suficiente que organice y discipline en sentido jerárquico y unitario la acción cooperativa.*»

A través del Reglamento, se reguló la disciplina y jerarquía de las cooperativas en general y las de crédito en particular. La Organización Sindical, a través de la Obra Sindical de Cooperación, fue encargada de la disciplina de las cooperativas; y el Ministerio del Trabajo, de la alta inspección. De las muchas cuestiones curiosas que suscita la lectura de este Reglamento, llama especialmente la atención la que se deriva del artículo 77, que señalaba a los Jefes Provinciales de la Obra Sindical de Cooperación como las jerarquías superiores de la demarcación, a las que daba voz y voto en las Juntas Generales y Rectoras. Un mes más tarde, se publicó una corrección de varios artículos del Reglamento, y entre ellos del 77, donde la voz y voto se convirtió en voz y veto. No se ha investigado si fue o no una errata.

La base quinta de la Ley 2/1962, de 14 de abril, sin perjuicio de la disciplina a la que estaban sometidas —decía—, pasó al Ministerio de Hacienda la competencia de inspección y control de las Cajas Rurales, hecho que se concretó en el Decreto 716, de 26 de marzo de 1964, por el que además cobró importancia la Caja Rural Nacional, debido a las facultades que se le otorgaron. Un año más tarde, el Ministerio de Hacienda extendió al resto de las cooperativas de crédito las competencias que ya había asumido para las cajas rurales y delegó en el Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo sus competencias de disciplina y control. Esta normativa inició un camino que separará poco a poco a las cooperativas de la Organización Sindical y del Ministerio de Trabajo.

Tras pasados al Banco de España el control y vigilancia de las cooperativas de crédito, como ya quedó dicho, más de manera nominal que real, ya que en conjunto era un verdadero entramado, jerarquizado en cajas rurales, cajas rurales provinciales, cajas rurales calificadas, Caja Rural Nacional, un montón de secciones de crédito y algunas cooperativas que no se movían en el sector agrario —en el *argot* se las denominaba de asfalto—, encabezadas, la gran mayoría, por las fuerzas vivas de cada región; habrán de transcurrir varios años antes de que se pueda disciplinar el tema. Durante ellos, el Banco de España se limitó a tratar de conocer las oficinas que tenían abiertas al público, a mantener la limitación existente para los tipos de interés, a intentar controlar la publicidad, a buscar la transparencia en el trato con el público, pero sin ninguna regulación contable ni, mucho menos, de cobertura de riesgo de falencia.

Mientras tanto, la legislación sobre las cooperativas trató de salvar los muebles con la publicación de un nuevo Reglamento, contenido en el Decreto del 13 de agosto de 1971, intentando superar una situación que con la Ley de 1942 era insuperable. En 1974, convencidos de lo insoste-

nible de la situación, se promulgó la Ley 52/1974, de 19 de diciembre, insuficiente a todas luces, pero que permitió con cierta controversia la publicación del Real Decreto 2860/1978, de 3 de noviembre. En él ya se abrió, en su artículo quinto, el camino a una regulación contable que fructificaría dos años más tarde.

No es necesario insistir en que, sobre el riesgo de falencia, las cooperativas de crédito no tenían legislación alguna. Fue precisamente el Real Decreto citado en último lugar el que, en su artículo 6º.3, obligó a detraer un 20 % de los excedentes (beneficios) para dedicarlo a «*Reservas para fondos de insolvencia*», y a materializar como mínimo el 50 % de su importe en títulos de renta fija cotizados oficialmente y emitidos o garantizados por el Estado, que en el caso de las cajas rurales debían además ser emitidos por empresas o instituciones agrarias. En aquella época, cumplir esta última condición era más un deseo que una posibilidad, y ello llevó a permitir que los depósitos en el Banco de Crédito Agrícola o en la Caja Rural Nacional supliesen la carencia.

## **2.4. La incorporación de los establecimientos financieros de crédito al control y disciplina del Banco de España**

La incorporación de los establecimientos financieros de crédito al control y disciplina del Banco de España se realizó en 1988, en virtud de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito. En aquella fecha, ni siquiera tenían esa denominación, en conjunto se las distinguía por entidades de crédito de ámbito operativo limitado (ECAOL) y provenían de una confluencia de las entidades de financiación de ventas a plazo con las entidades de financiación, que, a su vez, habían confluído con las entidades de *factoring*, mientras que, por caminos diferentes, se acercaban las entidades de arrendamiento financiero y las de crédito hipotecario. Al final, en 1988, todas ellas se agruparán con los bancos, las cajas de ahorros, las cooperativas de crédito, el Instituto de Crédito Oficial y las Sociedades Mediadoras del Mercado del Dinero en el conjunto de las entidades de crédito. Veamos cada una de ellas.

### *2.4.1. Las entidades de financiación*

Las entidades de financiación se regularon en el Real Decreto 896/1977, de 28 de marzo, publicado en virtud de la autorización que otorgaba el Real Decreto-Ley 15/1977, de 25 de febrero. En principio, excluyó de su aplicación a las entidades de financiación de ventas a plazo, que habían tenido su origen en el desarrollo que de la base 10ª de la Ley 2/1962, de 14 de abril, realizó el Decreto-Ley 57/1962 y, posteriormente, la Ley reguladora de ventas a plazos. Esta exclusión desapareció con la Ley 13/1985, de 25 de mayo, que declaró aplicable a ellas el citado Real Decreto 896/1977. Esta norma definió lo que debía entenderse por entidades de financiación, incluyendo entre ellas las entidades de *factoring* (confluencia de ambas).

Antes de su incorporación a la disciplina y control del Banco de España, se publicaron algunas normas que merecen ser citadas, por cuanto afectaban a su estructura contable y al riesgo de falencia.

La Orden de 14 de febrero de 1978 las obligó a dotar un fondo de previsión de riesgos por importe del 0,5 % del volumen de operaciones realizadas. La Orden de 19 de junio estableció la obligación de presentar en la Dirección General del Tesoro y Política Financiera el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, modelos que en una orden de diciembre de 1980 se adaptaron al plan general contable (2). En 1982 se extendió esta obligación a las financieras de ventas a plazos.

La Orden de 26 de diciembre de 1983 sometió al coeficiente de caja a los intermediarios financieros y, entre ellos, a las entidades de financiación. En ella se autorizó a la Dirección antes citada para delegar en el Banco de España la vigilancia y control del coeficiente de caja y, además, se determinó que estas entidades deberían rendir también al Banco de España los balances y cuentas de pérdidas y ganancias.

Los estados contables se modificaron el 24 de abril de 1984, aunque solo a los efectos de explicitar el coeficiente de caja.

#### 2.4.2. *Las sociedades de crédito hipotecario*

Las sociedades de crédito hipotecario son tardías; nacieron en 1982, al amparo del artículo 11 del Real Decreto 685/1982, de 17 de marzo, desarrollando algunos aspectos de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario. Su control y vigilancia se atribuyó al Ministerio de Economía y Comercio, aunque también debían informar a la Dirección General del Tesoro y Política Financiera. Nacieron ya con la obligación de dotar a fondos de insolvencia el 0,25 % del volumen de sus operaciones.

La Orden de 12 de noviembre de 1982 estableció el modelo de balance y cuenta de pérdidas y ganancias. En ella se regularon sus contenidos y su periodicidad, mensual en el primero y semestral en la segunda, así como la de otros estados complementarios. A pesar de que el Real Decreto señalaba al Ministerio de Economía y Comercio como destinatario de la información citada, la Orden estableció a la Dirección General del Tesoro y Política Financiera como destinataria de la misma, si bien la inspección permaneció en aquel.

En el modelo de balance, entre las reservas, estaba situada la ya señalada previsión para riesgos de insolvencia; en otra rúbrica, la 5.3.1, se recogían además los fondos especiales de insolvencia. También figura-

---

(2) Debe recordarse que en aquellas fechas y hasta 1990 estaba vigente el Plan General Contable de 1973.

ban entre las rúbricas de los gastos de explotación la amortización de insolvencias y, entre la distribución de resultados, los fondos especiales, configurando así un tratamiento mixto de las insolvencias.

#### 2.4.3. *Las sociedades de arrendamiento financiero*

El arrendamiento financiero (*leasing*), que nació en Estados Unidos en la década de los cincuenta, no llegó a España hasta 1965, con la creación de las primeras sociedades. Transcurridos los diez primeros años, los bancos y entidades extranjeras habían creado ya casi 40 entidades de arrendamiento financiero. Fue entonces cuando una resolución del Ministerio de Hacienda dio origen a un grupo de trabajo para la adaptación del Plan General Contable a estas entidades, que mostró sus frutos en la Orden del 3 de junio de 1976.

La adaptación, en cuanto al tema de insolvencias, solo merece reseñar que entre las cuentas específicas que se crearon aparecía «Previsión para la cobertura de pérdidas por insolvencias», como una divisoria del autoseguro.

El control y vigilancia de estas entidades correspondía al Ministerio de Hacienda. En 1977 se hizo preceptiva su inscripción registral. No fueron consideradas entidades de crédito hasta el Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio.

#### 2.4.4. *Las sociedades de factoraje (factoring)*

También el *factoring* procede de Estados Unidos. Su nacimiento tuvo lugar alrededor de diez años más tarde que el arrendamiento financiero. En España tuvo grandes dificultades para desarrollarse, porque aquí todo giraba alrededor del descuento de papel y, además, los empresarios querían operar con varias entidades para estar mejor posicionados en las frecuentes tensiones del mercado de capitales.

Como en el caso del arrendamiento financiero, se formó un grupo para adaptar a estas entidades el Plan General Contable, que fructificó en la Orden del 24 de abril de 1977. En esta adaptación, merece reseñarse la introducción de una cuenta específica, «Previsiones para la cobertura de incobrables».

La Orden de 13 de mayo de 1981 estableció el régimen jurídico especial del *factoring*, con la obligación de registrarse en una subclase de las entidades de financiación.

Una resolución de la Dirección General de Política Financiera de 29 de octubre de 1982 estableció los estados contables y la obligación de remitirlos a dicha Dirección. Al igual que los que se generaron por esta

época, el balance contenía, entre recursos propios, la reserva para previsión de riesgos. Entre las rúbricas de la cuenta de pérdidas y ganancias figuraba la dotación a la provisión para dotaciones de tráfico.

## **2.5. La incorporación del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y las Sociedades Mediadoras del Mercado del Dinero (SMMD) al control y disciplina del Banco de España**

Renglón aparte merecen el ICO y las SMMD, aunque por razones diferentes. El primero, porque no se volverá a hablar de él, ya que en el tema de este trabajo no aporta ninguna novedad; fue una entidad oficial de crédito, es una entidad de crédito en la actualidad, más por exigencia comunitaria que por otras razones, y la doctrina sobre su riesgo de falencia es la misma que para el resto de las entidades. Las SMMD han desaparecido y en su momento su operativa crediticia estaba limitada a adquisiciones y cesiones temporales de activos; el riesgo de falencia no era un problema relevante para ellas.

La vigilancia y control de las SMMD era función del Banco de España desde su nacimiento, al comienzo de la década de los ochenta; el control y disciplina del ICO están encomendados desde 1988 al Banco de España.

---

### 3. *Historia. El tratamiento desde 1962*

---

Dentro del marco de la legislación básica que encomendó al Banco de España la supervisión de las entidades de crédito, y de las demás disposiciones que en cada momento marcaron los límites de la misma, el Banco de España ejerció y ejerce sus facultades normativas mediante la promulgación de circulares. En principio, se distinguían por una numeración correlativa, distinta para cada clase de entidades, numeración que no se interrumpía con la finalización de cada año. Esta modalidad estuvo presente hasta 1981.

Bajo la fórmula citada, se publicaron 199 circulares para bancos: la primera el 22 de septiembre de 1965 y la última el 12 de diciembre de 1980. Para cajas de ahorros fueron 71: la primera el 11 de octubre de 1971 y la última el 17 de octubre de 1980. Para las cooperativas de crédito el número no llegó más que a un total de 21: la primera el 28 de julio de 1971 y la última el 18 de noviembre de 1980. Tampoco se salvaron las entidades de financiación de ventas a plazo de cinco circulares del Banco de España: la primera el 14 de julio de 1971 y la última el 17 de octubre de 1980.

A partir de 1981, las circulares del Banco de España comenzaron a numerarse correlativamente dentro de cada año. Hasta la fecha de este trabajo, alcanzan un total de 132 circulares, de las que alrededor del centenar son exclusivamente de carácter supervisor. El año que más circulares se promulgaron fue 1984, con un total de 41, y los más escasos, solamente 7, corresponden a los años 1994, 1995, 1996 y 1997.

Además de ellas, el Banco de España promulgaba oficios-circulares, que tenían una graduación menor, generalmente iban firmados por un Director General —las circulares llevaban la firma del Gobernador o Subgobernador— y abordaban temas de menor relevancia. La frontera no era muy nítida. Con el tiempo, esta modalidad fue decayendo, hasta desaparecer por completo en 1989.

Cabe señalar, por último, la existencia, por imperativo legal, de una nueva modalidad, la circular monetaria, de las que se promulgaron dos, una en 1996 y la otra en 1998.

Al comienzo de la andadura del Banco de España como órgano supervisor, en el conjunto normativo citado —casi 500 normas— fueron es-

casas las circulares que abordaron temas contables, ya que las preocupaciones estaban centradas en otras cuestiones. Después de 1981, la situación cambió, y proliferaron las que se referían a aquellos. Entre estas, es rara la que no tenía algo que decir sobre el riesgo de falencia, porque, en la práctica, cuando la experiencia, las innovaciones operativas, el proceso de liberalización u otras circunstancias aconsejaban retocar la regulación contable, siempre había algún tema referido a las insolvencias, esperando en un cajón una oportunidad para formalizarse en norma.

Un detenido examen de estas circulares revela que media docena tienen la clave de la evolución del tratamiento del riesgo de falencia, las demás se desgranán como un rosario de pequeñas correcciones, unas veces para endurecer lo existente, otras para suavizarlo, en virtud de las circunstancias y la experiencia.

Ya se indicó en el preámbulo que las dudas surgidas para elegir la forma de estructurar el trabajo se resolvieron a favor de una ordenación rigurosamente temporal, aunque no siga una secuencia de intervalos regulares, sino que alterna fechas e intervalos. Las primeras, para subrayarlas; los segundos, porque su exposición conjunta, en unos casos, se debe a que representan una unidad de acción preconcebida y, en otros, a que su congruencia se aprecia mejor presentado el conjunto de modificaciones, poco importantes una a una, aunque de gran relevancia cuando se contemplan todas juntas.

### **3.1. El intervalo 1962-1968**

Avanzada la década de los cincuenta, un insólito y peculiar Ministro de Trabajo de uno de los gobiernos de la dictadura, apodado «El León de Fuengirola», además de emocionar a los oyentes con su oratoria populista, acompañada de retos que mostraban su fortaleza física, fue el artífice principal de incrementos de salarios que llegaron a alcanzar porcentajes del 40 %. Las consecuencias inmediatas, aumento de la demanda y el consiguiente descontrol de la inflación, pusieron al país en una situación insostenible, e hicieron necesario en 1959 un Plan de Estabilización. Es claro que ni el célebre ministro ni la elevación de los salarios fueron las únicas causas, pero sí están muy cerca de ser las gotas que colmaron el vaso.

A la etapa de estabilización sucedió un Plan de Desarrollo, del que formó parte la Ley de Bases de Ordenación del Crédito y la Banca de 1962, que, de acuerdo con su nombre, se componía de principios y directrices que debían concretarse y desarrollarse.

Por la vía rápida de los decretos-leyes, que en algunos casos no se ajustaron excesivamente a la Ley, se llevó a cabo su desarrollo.

Ocupó lugar preferente el Decreto-Ley 18/1962, de 7 de junio, ya citado, que nacionalizó el Banco de España y situó entre sus funciones el

control, vigilancia y disciplina de la banca privada. Compañeros de este Decreto fueron otras normas que afectaron a la evolución de la banca privada. Entre ellas, las que ponían fin al *statu quo* bancario.

La inmovilidad y concentración, que habían sido los signos desde el final de la Guerra Civil, iban a dar paso a un movimiento en sentido contrario. Se va a permitir la creación de nuevos bancos especializados, como comerciales o industriales y de negocios, que se unirán a la banca mixta existente, que en aquel momento no parecía responder a la idea que del futuro tenía el legislador. Se emprendía con ello un camino que otros países habían comenzado hacía mucho tiempo y que por aquella época, un tanto descorazonados, trataban ya de rectificar o desandar. En buena lógica, a este país le sucederá lo mismo algo más tarde, pagando su cuota de inoportunidad.

Sin ánimo de agotar el escenario, conviene señalar que la normativa atribuyó al Gobierno la política monetaria y de crédito, cuyo ejercicio se llevaría a cabo a través del Banco de España, El Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo (ICMLP) y el Instituto de Crédito de las Cajas de Ahorros (ICCA).

En este escenario, sobre el riesgo de falencia, nada hay que merezca la pena ser contado. Después del 22 de junio de 1962, fecha de la orden ministerial que atribuyó al Banco de España el control y disciplina de las entidades bancarias, se enviaron una serie de escritos de esta entidad a los bancos privados, reclamando los balances a que se refería la OM de 23 de abril de 1955, o encareciendo el cumplimiento de los plazos. La primera circular del Banco de España tardó más de tres años en ver la luz, el 22 de septiembre de 1965, y no contenía más que unas precisiones formales sin importancia.

A partir de 1965 ya adquirieron un ritmo creciente, pero se referían a temas que no tenían nada que ver con el que nos ocupa. En esta primera etapa, las preocupaciones eran otras, se había roto el *statu quo* bancario y ello trasladaba a primera línea de importancia la creación de nuevos bancos, los planes de expansión y los excesos de los corresponsales operando como sucursales bancarias.

Previamente a los cambios normativos de esta época, la actividad bancaria tentaba a mucha gente, porque era fuente de fortuna. Con el *statu quo* en vigor y los tipos de interés bloqueados, sin hacer locuras, el negocio era seguro; haciéndolas —se hicieron muchas—, se podían esconder los fallidos y esperar que alguien adquiriese el banco, hecho que sucedía, aunque la cotización no tuviese sentido alguno. Se compraba el fármaco contra el *statu quo*. El desarrollo de la Ley de Bases permitió, desde 1963, la creación de nuevos bancos y las tentaciones anteriores se enfocaron por esta nueva vía, para la que era importante contar entre los creadores del banco con nombres influyentes que allanasen el camino. Y aparecieron miembros de los gobiernos, célebres periodistas, componentes de distinguidos bufetes de abogados, políticos y un sin fin

de apellidos muy sonoros en la época, ávidos de subirse a un carro que proporcionaba pingües beneficios.

Entre 1963 y 1969 se crearon 22 bancos. Después de la crisis de 1977-1983, aparte de los cinco filiales de la gran banca, no quedó ninguno. No podía ser de otra manera. Hasta 1975 se crearon once más; solo tres se salvaron de la quema. Todo ello sucedió al mismo tiempo que se denegaban o retiraban 26 solicitudes de bancos nuevos.

Los planes de expansión se regían por unas reglas que cambiaron varias veces, manejando el tamaño, la situación y el carácter de banco nacional, regional o local. Por esta vía, durante el espacio de tiempo que va hasta 1968 se pusieron en práctica cinco planes, con los que aumentó el número de sucursales y agencias bancarias en más de un millar, cantidad enorme si se tiene en cuenta que era casi la mitad de las que existían antes de comenzar los planes. Todavía habrá cuatro más antes de liberalizar la apertura de sucursales.

Los corresponsales habían sido y seguían siendo otra vía para la expansión, a la que en esta época se persiguió sin mucho éxito, tratando de reducir su función en aquellos lugares donde ya había sucursales bancarias.

Preocupaban también los coeficientes de caja, de liquidez y de inversión obligatoria, y desde 1967 la evidencia del incumplimiento por parte de las entidades de las tarifas bancarias, tanto activas como pasivas, fijadas desde 1964 —esta preocupación aparecerá y desaparecerá al igual que los ojos del Guadiana, ya que estas normas se incumplieron desde su nacimiento hasta su desaparición—. También preocupaba el reparto de dividendos, en especial los dividendos a cuenta, por lo que tenían de irreversibles cuando se conocía el resultado del ejercicio.

A la incertidumbre de esta primera etapa se añadía con frecuencia que el ministro de turno suspendía temporalmente las delegaciones de funciones otorgadas por el ministro anterior, o por él mismo, y esos sobresaltos también preocupaban.

Nada de ello tenía que ver con el riesgo de falencia.

### **3.2. 1968. La primera piedra**

La primera piedra la colocaron, conjuntamente, la OM de 1 de julio de 1968 y la circular 35 del Banco de España, del 3 de octubre del mismo año.

En la primera se establecieron los nuevos modelos de balance mensual y cuenta de pérdidas y ganancias anual para las empresas bancarias, de carácter confidencial y de obligada rendición al Banco de España.

ña. En ella se autorizó a este último a dictar las normas que unificasen su contenido y facilitasen su lectura e interpretación. Al mismo tiempo, obligaban a las entidades a rendir cuantos datos o antecedentes les reclamase el Banco de España para esclarecer lo que estimase preciso. El anexo de la Orden contenía los modelos, inalterables en su estructura, a los que el Banco de España solo podía añadir subconceptos a las rúbricas por razones técnicas o estadísticas, sin que cupiese ningún otro tipo de modificación.

El modelo de balance contenía en el activo, dentro del epígrafe de cuentas diversas, la rúbrica «*Deudores morosos, en litigio, o de cobro dudoso, pendientes de regularizar*»; en el pasivo, «*Fondos especiales*»; y en cuentas de orden, «*Créditos en suspenso regularizados*». El modelo de la cuenta de pérdidas y ganancias recogía en el debe «*amortización de insolvencias*», y en el haber, «*valores en suspenso recuperados*». En los estados contables contemplados en la Orden no hay ninguna otra referencia al tema de las insolvencias. Todo ello indica que los fondos especiales para insolvencias, de constituirse, deberían hacerse como consecuencia de la distribución de resultados del ejercicio, o bien quedaban enmascarados en rúbricas sin identificar, ya que no había contrapartida para ellos en la cuenta de pérdidas y ganancias.

El conocimiento personal del inspirador de esta Orden hace pensar al autor que la inspiración fue modificada por alguien que consideró oportuno poner su firma personal y, por desconocimiento o premeditadamente, le dio un inadecuado retoque, hecho que se repite con más frecuencia de la debida. El caso es que la inalterabilidad de la estructura recogida en la Orden va a estar presente durante muchos años, hasta que la crisis bancaria comenzó a dar señales de presencia. Y, aun entonces, habrá de recurrirse al sofisticado camino de las recomendaciones para sortear los efectos del prestigioso firmante y lograr los fines perseguidos.

La circular 35, dictada el 6 de octubre, subrayó en su preámbulo la necesidad de reflejar la situación de tesorería, las fuentes de financiación e inversión y, con mucha intensidad, las operaciones en camino, pero no lo hizo con el tema de la morosidad. En el texto normativo, definió el contenido de la rúbrica «*Deudores morosos, en litigio o de cobro dudoso pendientes de regularizar*»: «*...reflejará el valor probable de realización de tales activos, previa exclusión, con cargo a los resultados del ejercicio, de los créditos en que resulte probada la insolvencia de los deudores, así como de los que se consideren incobrables por estar los interesados en situación anormal, por ser notorio su estado de insolvencia o porque existan dudas razonables sobre la posibilidad de cobro.*»

En otra de sus normas, la duodécima, refiriéndose a la cartera de efectos —extendida en la decimocuarta a todos los créditos—, decía: «*...También se excluirán los impagados, cuando hayan transcurrido más de 90 días desde su vencimiento, los vencidos y no vencidos de reembolso problemático, por estar sujetos a suspensiones de pagos, quiebras, concurso de acreedores o situaciones análogas, y, en general, los*

*que están respaldados por firmas de dudosa solvencia, exceptuándose de esta exclusión los que están cubiertos con las garantías reales suficientes, pero solamente hasta donde alcance su valor probable de realización y el derecho preferente sobre las mismas.»*

No había reglas en la circular sobre provisión o previsión de insolvencias, solo una alusión de pasada cuando, en la norma trigésima, refiriéndose a los fondos especiales incluidos en cuentas diversas, señalaba: «...comprenderá los fondos de fluctuación de valores, de provisión de fallidos, de autoseguro y otros, cuando no figuren en el epígrafe Reservas por no reunir las condiciones esenciales de estas.»

Ya que en la cuenta de pérdidas y ganancias, referido al riesgo de falencia, no figuraba más que la amortización de insolvencias, la única conclusión posible es que no estaba prevista forma alguna para adeudar como gastos del ejercicio las dotaciones a fondos de insolvencia. Más aún, la nomenclatura del fondo, «*provisión de fallidos*», apunta a su dotación como aplicación de resultados.

Testigo de aquella etapa, el autor puede afirmar que esa lectura era la correcta, aunque no la deseada por la supervisión. Cuantos intentos se hicieron desde ella para torcer la lectura estuvieron durante mucho tiempo condenados al fracaso. Fueron necesarios diez años y la presencia del «lobo» para cambiar los principios.

Todo ello no afectaba a los estados públicos. Seguían siendo competencia del Ministerio de Hacienda y lo único que la Orden traspasó sobre ellos al Banco de España fueron las competencias que con relación a los mismos tenía la Dirección General de Banca y Bolsa.

### **3.3. El intervalo 1968-1978**

La limitación impuesta por la Orden de 1968 respecto a las modificaciones al modelo de balance y cuenta de pérdidas y ganancias plantearon en los años sucesivos muchos problemas, ya que no había agilidad suficiente para hacer los retoques necesarios en los balances y cuentas de pérdidas y ganancias confidenciales creados por la circular 35 ese mismo año; era precisa una orden ministerial, y ello dependía de la disposición del Ministro de turno, no muy dispuesta en la primera parte de la época.

La simple evolución de los hechos no podía, en muchos casos, ser abordada desde una simple agregación de subconceptos; era necesario conseguir una orden ministerial y no se cotizaban baratas. Valgan como ejemplos la OM de 21 de diciembre de 1971, obtenida para poder separar en el balance los saldos correspondientes a bancos de los de las cajas de ahorros, problema surgido al incorporarse estas últimas a la disciplina del Banco de España; o la OM de 4 de marzo de 1974, insistente-

mente solicitada para dar cabida separada a los bonos de caja o a los acreedores en moneda extranjera.

Cuando la cuestión podía resolverse mediante circulares del Banco de España, los subconceptos aparecían con prontitud; así sucedió con las circulares 43/1969, 64/1971, 88/1974, 96/1974, 102/1974, 107/1975, 116/1976 y 137/1977. Ninguna de ellas, sin embargo, podía alterar la situación existente sobre activos dudosos y su cobertura. Fueron necesarios los primeros síntomas de la crisis para que se pusieran en marcha los instrumentos necesarios para hacerle frente.

Hasta que esto sucedió —la promulgación de «las pastorales» se recoge en el subcapítulo siguiente—, merece recordarse que en 1977 se promulgaron el Real Decreto 1010, de 3 de mayo, y la OM de 23 de junio, ambos con un contenido fiscal de gran trascendencia para bancos y cajas de ahorros, que regulaban el tratamiento de la previsión de insolvencias. En resumen, las normas venían a considerar deducibles del impuesto de sociedades las dotaciones a previsiones de insolvencias que cumplieren las siguientes condiciones:

- Que en cada ejercicio no superasen el 125 % de los fallidos del año anterior.
- Que en ningún caso la cifra acumulada en la previsión de insolvencias superase el 150 % de la media aritmética simple de los fallidos de los tres ejercicios anteriores.
- En los cálculos anteriores no se computaban los fallidos extraordinarios. Se conceptuaban como tales los que superasen el 15 % de la media aritmética simple del total de fallidos de los tres ejercicios anteriores.
- Este régimen de previsión de insolvencias era incompatible con la provisión de créditos de dudoso cobro y el fondo de autoseguro de créditos, regulados en aquella época por la Ley del impuesto de sociedades.
- La Orden reguló también la posibilidad de que las entidades de crédito optasen por el autoseguro en plaza donde no fuese habitual esa práctica y situó el límite en el 3 % de los capitales en riesgo. En todo caso, limitó el acumulativo al mismo 150 % de la regla general antes citada.

### **3.4. 1978-1979. «Las pastorales»**

El 15 de diciembre de 1978, dos circulares, la 157 dirigida a los bancos y la 39 dirigida a las cajas de ahorros, alborotaron el entorno financiero con una serie de recomendaciones para el tratamiento del riesgo

de falencia. Antes de explicar su contenido, es conveniente hacer un par de reflexiones: la primera para explicar el momento elegido, la segunda para justificar la forma.

El Fondo de Garantía de Depósitos en Establecimientos Bancarios, creado pocos meses antes, inauguró sus actuaciones en enero de 1978 con el Banco de Navarra, a la que seguirán otras en el mismo año, con los bancos Cantábrico, Meridional y Valladolid, vanguardia de una crisis bancaria que se extendió entre 1977 y 1985.

La segunda reflexión es un recordatorio de algo ya comentado: que la normativa en aquella época no autorizaba al Banco de España a modificar el balance ni a crear nuevas rúbricas, solo le estaba permitido crear subconceptos y definir el contenido de las rúbricas que la Orden Ministerial había establecido en 1968. Ello explica la redacción de ambas circulares, llenas de instrucciones y recomendaciones para tratar de superar los impedimentos legales, y que las llevaron a ser calificadas en el ámbito bancario como «las pastorales», en un tono chusco y receloso.

En plena transición política, las «pastorales» constituyeron la primera norma contable-prudencial de gran calado. Abordaron cuestiones que hoy parecen obvias: desde dar de baja en el balance los activos fallidos y de muy dudoso cobro, hasta provisionar los de cobro dudoso, midiendo además esa característica de una manera práctica, aunque no excesivamente doctrinal, en función del tiempo de impago, fórmula que con ciertas variantes ha llegado a nuestros días.

El contenido de las circulares fue el siguiente:

- Los créditos de muy dudoso cobro, cualquiera que fuese su tiempo de morosidad, incluso no vencidos, debían darse de baja en el activo del balance o estar cubiertos en su totalidad. Para los que merecían el calificativo de dudoso cobro sin el grado superlativo, subrayaban las circulares la necesidad de dar también de baja del balance los que significasen créditos fallidos. Explicitaba señales para ello, como la quiebra, la suspensión de pagos con insolvencia definitiva y la notoriedad de la insolvencia económica, para terminar con una generalización: «...*cuando existan indicios razonables de que los activos del deudor son insuficientes para el pago de los pasivos.*»
- Se estableció la necesidad de provisionar cuando se produjese morosidad en el pago: «...*Como el tiempo de morosidad constituye un factor objetivo del grado de insolvencia, se considera que el nivel de cobertura que deben alcanzar las dotaciones acumuladas de los fondos de provisión, provisión o de autoseguro de insolvencias, debe ser, como mínimo...*». Y a continuación se concretaba la relación entre el tiempo de morosidad y la provisión necesaria. Si el tiempo de morosidad no excedía de seis meses, no era necesaria

la provisión —benevolencia que no fue corregida hasta 1999—; entre 6 y 12 meses, el 25 % del crédito; entre 12 y 18 meses, el 50 %; entre 18 y 24 meses, el 75 %; y más de 24 meses, el 100 %. Todos estos tiempos contados desde su clasificación como morosos, que la circular 35 había establecido en 90 días.

- De manera explícita se señaló, para los avales prestados, la necesidad de adoptar un comportamiento análogo.
- Se indicó, por primera vez, que los intereses de los créditos en mora, en litigio o de cobro dudoso, no debían nutrir la cuenta de pérdidas y ganancias, añadiendo que si los devengos se liquidaban, mientras no se cobrasen, debían abonarse a las cuentas de provisiones.
- Después de todas estas especificaciones, un párrafo final ponía colofón a la prudencia, añadiendo que todo ello no era obstáculo para que mantuviesen una adecuada política de autoseguro, de previsiones y de provisiones en relación con los riesgos que en todo momento comportaban las inversiones crediticias y los avales en curso.
- Para alcanzar las provisiones señaladas por las circulares, se estableció un calendario. En el mismo año, 1978, deberían alcanzar el 20 %, el 45 % en 1979, el 70 % en 1980 y completar la totalidad en 1981.
- Entre la extensa regulación prudencial, que pasaba por prohibir los activos inmateriales, subrayar el principio del devengo y presionar contra el alegre reparto de dividendos, se daba un modelo orientativo —fórmula para cubrir la legalidad— de la cuenta pública de pérdidas y ganancias, con dos docenas de rúbricas, de las que cuatro informaban de las insolvencias. Las dos del debe recogían separadamente las amortizaciones de insolvencias sin dotaciones en los fondos correspondientes y las dotaciones a los fondos de previsión, provisión y autoseguro. Las dos del haber informaban de la recuperación de los fondos que quedaban disponibles por desaparecer, las causas que obligaron a crearlos, y de la recuperación de los créditos que en su día fueron amortizados por considerarlos de muy dudoso cobro. Esta fórmula, con variaciones mínimas, llegará hasta la época actual.

Después de las «pastorales», inmersos ya en la crisis bancaria, las normas o recomendaciones fueron frecuentes. La circular 160, de 26 de enero de 1979, y la 42, de 9 de febrero del mismo año, la primera con destino a los bancos y la segunda para las cajas de ahorros, desarrollaron, en los estados contables reservados vigentes en aquel momento, las rúbricas necesarias para convertir en práctica transparente el contenido de las «pastorales».

El corto preámbulo de ambas circulares limitaba la explicación de su contenido a que se había estimado conveniente establecer varios estados trimestrales para conocer los aspectos relacionados con los créditos dudosos, amortizados, y la política de la entidad en el tema.

Con literatura distinta —la dirigida a cajas de ahorros fue más amplia—, porque ambas circulares se referían a estados diferentes —los modelos de la circular 35 del Banco de España para los bancos y los modelos de la circular 111 del extinguido ICCA para las cajas de ahorros—, se establecieron las modificaciones siguientes:

- Se desdoblaron, en el balance, los fondos especiales según la normativa fiscal, previsión de insolvencias, provisión para créditos de dudoso cobro y autoseguro de créditos, desdoblamiento que tendría una vida muy corta.
- Se reprodujo en la cuenta de pérdidas y ganancias reservada lo que las pastorales habían llevado a cabo en las públicas. Para todos los fondos desdoblados se habilitaron en el debe y haber de la cuenta las rúbricas necesarias, sin compensación entre ellas, para permitir el conocimiento en cada ejercicio de las dotaciones que se habían hecho a cada uno de ellos, de los disponibles de esos fondos que quedaban liberados por desaparecer la causa que había aconsejado su creación, y de la utilización que de ellos se hacía para la amortización de créditos, además de las posibles amortizaciones directas sin utilización de fondos.
- Se estableció una periodicidad trimestral para la cuenta de pérdidas y ganancias y se crearon nuevos estados para la clasificación de los créditos morosos, en litigio o de cobro dudoso, y los movimientos de los créditos en suspenso regularizados, también con periodicidad trimestral.

A título de anécdota, en la circular dirigida a los bancos se deslizó un gazapo que se corregiría en la circular 164, del 17 de abril del mismo año. Al reproducir en la cuenta reservada de pérdidas y ganancias la recomendación contenida en «la pastoral», no se recogió en el haber la utilización de los fondos, imprescindible para el correcto funcionamiento contable, porque en el debe de la cuenta sí figuraba la amortización de los créditos.

Ambas circulares nacieron con prisa, tal como reflejan sus exigencias. Por lo que se refiere a las modificaciones de la cuenta de pérdidas y ganancias, habrían de reflejarse en la correspondiente al ejercicio, ya pasado, de 1978. Las modificaciones del balance debían incluirse en el correspondiente al 31 de enero de 1979 —para las cajas de ahorros en el del 28 de febrero—. Los nuevos estados habrían de referirse a la situación del primer trimestre de 1979.

Esta situación se mantuvo hasta diciembre de 1980, fecha en la que la circular 199 creó una estructura nueva para la cuenta de pérdidas y

ganancias confidencial, que, con muy ligeras variaciones debidas a novedades o desarrollos de las rúbricas, es igual que la que está en vigor en la actualidad. No modificó, en cuanto al riesgo de falencia, lo que ya había hecho la circular 160; se limitó a ordenarlo con la misma filosofía de tratamiento y eliminó las diversas clases de fondos —previsión, provisión y autoseguro— que existían por las razones fiscales ya referidas. A partir de esta circular, serán simplemente fondos especiales para insolvencias.

### **3.5. 1980-1983. Un cuatrienio aprovechado**

Al comenzar este cuatrienio, la asunción por el Banco de España del control y vigilancia de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito tenía una antigüedad de dieciocho años para los primeros, y la mitad de ese tiempo para las dos últimas. Sin embargo, la única normativa contable completa que había dictado para estas entidades era la ya señalada circular 35 para los bancos, que cumplía más de diez años. Las cajas de ahorros tenían una normativa contable que derivaba de una orden ministerial de 1970 y un par de circulares del extinguido Instituto de Crédito de las Cajas de Ahorros; las cooperativas de crédito tenían un desbarajuste considerable, sin más orden que el mínimo conseguido a partir del Decreto 2860/1978 y la Orden correspondiente del Ministerio de Economía, instaurando exiguos y públicos balances y cuenta de resultados. Para tener completo el escenario, debe recordarse la presencia de la crisis bancaria, que había comenzado en 1978 y que durante este cuatrienio alcanzó su máxima intensidad. Los números lo confirman: la crisis, que afectó a 51 bancos en total —el 47,2 % de los existentes—, durante este cuatrienio se llevó por delante a 44. En otra unidad de medida, la crisis afectó a casi el 20 % de los recursos propios y ajenos de las entidades bancarias. Aunque esa fue la parte importante y más conocida de la crisis, no fue la única; los problemas también se presentaron en algunas cajas de ahorros, pero se solucionaron más silenciosamente a través de ellas mismas, en un proceso solidario, no exento de conveniencia. También los presentaron las cooperativas de crédito, numerosos e inevitables, dado el grado de politización que arrastraban; duraron algunos años más, pero su cuantía era bastante más pequeña, lo que no impidió que varios casos terminasen con procedimientos judiciales de cierta relevancia.

En este escenario, existía ya en el Banco de España una idea de unificación contable que, sin embargo, precisará unos años más (1987) para madurar. Pese a ello, la necesidad renovadora impulsará durante el cuatrienio un proceso continuado para dotar de normativa contable específica a todas las entidades sujetas a su vigilancia.

El proceso se va a desarrollar mediante la publicación de sendas circulares para cada una de las tres clases de entidades, comenzando por las cooperativas, para seguir con las cajas de ahorros y finalizar con los bancos. Estas circulares se promulgaron durante los tres primeros años del cuatrienio, con un intervalo entre ellas de aproximadamente un año.

La situación de crisis que se vivía en el período ocasionó que, en lo referente al riesgo de falencia, cada circular fuese diferente a la anterior, aunque los intervalos de tiempo entre ellas no parecían suficientes para justificar las diferencias. Al final del cuatrienio, el tratamiento del riesgo de falencia era el mismo para todas las entidades.

Pueden así distinguirse tres etapas, que van a servir de pauta para explicar su contenido. La primera la marca la circular 19/1980, de 29 de septiembre, dirigida a las cooperativas de crédito, que, por una serie de vicisitudes que se explicarán enseguida, se convirtió en la 3/1981, de 23 de enero. La segunda esta representada por la circular 20/1981, de 30 de junio, dirigida a las cajas de ahorros; y la tercera, por la 16/1982, de 11 de agosto, destinada a los bancos.

Las tres etapas quedan así diferenciadas con claridad. Ya se apuntó que la sucesión rápida de los acontecimientos consiguió que la circular que había salido en segundo lugar profundizase en el riesgo de falencia más que la anterior, y la que lo hizo en tercera posición mucho más que la que había ocupado el segundo puesto temporal.

Si en aquel momento había una idea unificadora contable clara, era la del tratamiento del riesgo de falencia. Ello explica —además de la crisis presente— que cuando se estaba elaborando la circular 16/1982, dirigida a los bancos, el tratamiento sobre el tema que se quería incorporar a ella se volvió urgente y no esperó a su salida. El 26 de enero de 1982 se promulgó la circular 1, referida en su totalidad al riesgo de falencia, que no se conformó con dirigirse a los bancos, sino que también lo hizo a las cajas de ahorros, modificando la circular 20/1981, que acababa de entrar en vigor, ya que las normas de provisión debían aplicarse en el ejercicio de 1982, si bien con un calendario cuyo detalle se explicará posteriormente.

El 21 de octubre de 1983 se promulgó la circular 11/1983, que extendió a las cooperativas la citada circular 1/1982, con lo que el tratamiento del riesgo de falencia quedó prácticamente unificado para todas las entidades.

Todo este conjunto de circulares configuró una actuación importante, porque dotó de una normativa contable completa a todas las entidades de crédito sujetas en aquella época al control y disciplina del Banco de España, así como de estados reservados y públicos que aumentaban la transparencia. De ahí su agrupación en este subcapítulo, justificada porque, además de importante, fue unitaria, prevista desde el principio, con un orden de promulgación determinado por la mayor carencia de normativa contable en cada una de las clases de entidades.

Con estos antecedentes, la fórmula de presentación de las muchas modificaciones que se realizaron en el cuatrienio no puede ser otra que la agrupación según las etapas señaladas, porque ello permite al lector

conocer la evolución de los criterios del Banco de España, empujado por los acontecimientos. El tratamiento del riesgo de falencia es diferente en las tres circulares que marcan las etapas; sin embargo, por todo lo explicado, a finales de 1983 es unitario.

En esta línea, la primera etapa la marca la circular 19, de 29 de septiembre, dirigida a las cooperativas de crédito, efectivamente publicada, y que, no obstante, nunca entró en vigor, al ser sustituida por la 3/1981, de 23 de enero. A título de anécdota, abramos un paréntesis para explicar este pequeño galimatías, ya que hoy pueden leerse ambas circulares, con preámbulos idénticos, con textos similares —las únicas diferencias se explican a continuación—, sin que la segunda haga referencia a la primera —a la que sustituye— y con la curiosidad añadida de que la 3/1981 entró en vigor el 31 de diciembre de 1980, 23 días antes de su publicación.

Ya se indicó en páginas anteriores que el Decreto 2860/1978, de 3 noviembre, en su artículo 6º.3, determinaba la obligación de las cooperativas de detraer el 20 % de los excedentes y abonarlos a «*Reservas para Fondos de Insolvencia*», cuenta un tanto confusa y que es la causa del galimatías señalado. El nombre parece indicar su finalidad, pero se califica como una cuenta de aplicación de excedentes (reparto de beneficios), con obligación de materializarla parcialmente en títulos de renta fija cotizados oficialmente y emitidos o garantizados por el Estado (más complicado todavía en las cajas rurales, que precisan, además, que sean emitidos por empresas o instituciones agrarias). La materialización se hace posible con la OM de 26 de febrero de 1979, en sus apartados 24 a 27, que amplió la materialización a ingresos en el Banco de Crédito Agrícola, después extendidos a la Caja Rural Nacional, cuya indisponibilidad de cinco años hubo de aclararse en la circular 15, de febrero de 1980.

Es el caso que la circular 19 citada, precisamente al tratar de la morosidad, consideró que la cuenta antes señalada, «*Reserva para fondos de insolvencia*», formaba parte de las dotaciones que, para el tema, obligaba la circular. Consideraciones jurídicas posteriores obligaron a rectificar, porque no era compatible la flexibilidad de las dotaciones y recuperaciones que se imponían en el texto, con la inflexibilidad regulada de la cuenta. Ello llevó a una carta del subgobernador del Banco de España a las cooperativas, anunciando que las rectificaciones —aclaraciones a las preguntas formuladas, dice el texto— estaban contenidas en la circular 3/1981. Así fueron los hechos que dieron lugar a lo señalado, si bien no fue la narrada la única rectificación; había otra, tal vez más importante que la anterior, o al menos tan importante, que se refería a los intereses de las aportaciones a capital, y que el Banco de España, en la circular 19, situó como reparto de excedentes, cuando la normativa al caso la recogía como gasto antes de resultados. Si la primera era una equivocación, esta era un deseo más que justificado, ya que algunas cooperativas querían asignar intereses, aunque la entidad estuviese en pérdidas. La legalidad no permitió al Banco de España seguir adelante con el deseo; se conseguiría más tarde por otras vías, pero en aquel momento hubo de rectificarse.

Aclarada la anécdota, se cierra el paréntesis para pasar a explicar las modificaciones realizadas en cada una de las tres etapas —la circular 1/1982 se incluye en la tercera—. Para su mejor comprensión, conviene aclarar que desde este cuatrienio todas las circulares contables contarán con dos normas diferenciadas: una que recoge las reglas de clasificación de sus deudores en las diversas clases de dudosos —suspensos, en su caso—, y otra que da las reglas para provisionar los fondos de cobertura de estos saldos dudosos. Esa misma metodología se aplicará en adelante para explicar las modificaciones.

### *Primera etapa*

En cuanto a la clasificación, reprodujo para las cooperativas la doctrina actualizada de las pastorales que en su día dirigió a bancos y cajas de ahorros:

- Se clasificarán diferenciados como dudosos (1) los efectos y créditos después de 90 días de su vencimiento, así como los no vencidos o vencidos con menos de 90 días «...cuyo reembolso sea problemático o estén respaldados por firmas de dudosa solvencia». De esta clasificación se exceptúan los créditos con garantía real hasta el valor probable de realización (esta redacción significa la inclusión como dudosos de los créditos cuya garantía real no cubra la totalidad del crédito, ya que en la circular se definen como créditos con garantía real, al margen de la clase de garantía, cuando esta cubre la totalidad del importe del crédito).
- Se reflejarán estos deudores dudosos por el principal, más los intereses acumulados antes de la mora, más los gastos reclamables.
- Se excluirán del activo, con cargo a resultados, los efectos o créditos en los que resulte probada y notoria la insolvencia.

En cuanto a la provisión:

- Recogió de manera prácticamente exacta lo que para los bancos contenían las circulares 157 y 199. Se diferenciaba en el calendario de adaptación, que nunca llegó a cumplirse porque antes de su finalización se modificó. El plan previsto fue, en principio, de cuatro años sucesivos, desde 1980 hasta 1983, alcanzando los porcentajes del 20 %, 50 %, 75 % y 100 %.

---

(1) El lector deberá tener presente en todo el texto que en el nombre de «dudosos» se incluyen todos los saldos deudores clasificados contablemente como tales, de manera que figuran separados de sus rúbricas de origen porque existen dudas sobre su recuperación. Cuando se acude a la denominación de morosos, se designa, solamente, a una parte de los dudosos: los clasificados como tales porque han transcurrido en situación de impago los plazos señalados en la norma. Todos los morosos son dudosos, pero no todos los dudosos son morosos.

## *Segunda etapa*

Esta segunda etapa presenta ya bastantes diferencias con la anterior y solamente habían transcurrido seis meses. Es cierto que la circular que recoge estas diferencias va dirigida a entidades con mucho más peso en el sistema financiero —las cajas de ahorros—, pero no lo es menos que la crisis que se vivía en aquellos momentos favorecía el endurecimiento de las normas prudenciales.

Una gran parte de las diferencias que aparecen son matizaciones o puntualizaciones a lo señalado en la primera etapa, pero otras son de relevancia. En este grupo destacan el «efecto arrastre», cuyo significado se explica más adelante y que pervive en la actualidad, y la provisión al 100 % de los productos vencidos y no cobrados.

Las modificaciones que se incorporaron, se indican a continuación.

En cuanto a la clasificación:

- Se matizó que, además de efectos y créditos, también se incluirían en dudosos los valores de renta fija y demás saldos deudores.
- Se excluyeron de esta clasificación los créditos y valores cuyo titular fuese el Estado.
- Para la exclusión de los créditos con garantía real, se añadió la condición de que la garantía tuviese derecho preferente. Explicitaba, además, que la garantía real insuficiente excluía de la excepción a la totalidad del crédito, exclusión que también se producía cuando la garantía era de difícil realización.
- Se incluyeron en dudosos los valores de renta fija impagados a los seis meses de su vencimiento, sin que mediase novación o prórroga. Si el impago se prolongaba a doce meses, se producía el arrastre de toda la emisión a dudosos.
- Se instruyó sobre la forma de contar el plazo de los descubiertos, referenciándolos al primer requerimiento o liquidación de intereses impagada.
- Apareció, por primera vez, el denominado efecto arrastre, que consistía en que una acumulación en morosos de un importe igual o superior al 25 % de un préstamo, o cuando alguna cuota alcanzase una antigüedad de doce meses en morosos —es decir, 15 meses después de su vencimiento— llevaba a un arrastre de la totalidad del préstamo a la rúbrica de dudosos.
- Se completó esta clasificación de la segunda etapa con una admonición a clasificar con rigor los activos y se salió al paso de una

costumbre muy extendida en aquellos tiempos, anatematizando la prórroga o reinstrumentación simple de los créditos impagados para sacarlos de la situación. Advertía de que ello no servía si no iba acompañado de nuevas garantías, o se percibían al menos los intereses pendientes de cobro.

En cuanto a la provisión:

- Se estableció que los deudores dudosos (inversión interbancaria, créditos, renta fija, etc.) por causas diferentes a la morosidad, cuyo cobro se estimase poco probable, fuesen morosos o no, estuviesen o no vencidos, se provisionarían al 100 %.
- Determinó que todos los productos abonados a pérdidas y ganancias de años anteriores, vencidos o pendientes de vencimiento, no cobrados, se dotasen al 100 %. Los correspondientes al mismo ejercicio se retrotraerían de la cuenta de resultados (criterio que se cambió en la tercera etapa, por la incongruencia que suponía con lo establecido para la clasificación, donde los intereses seguían el ritmo del principal).
- Se subrayó que las provisiones habrían de realizarse con independencia del resultado de la entidad.

### *Tercera etapa*

Solo habían transcurrido seis meses desde la promulgación de la circular dirigida a las cajas de ahorros, que entraba en vigor en 1982, se estaba gestando la que tenía a los bancos por destinatarios, y el Banco de España no esperó. En enero de 1982 volvió a endurecer las normas prudenciales sobre el riesgo de falencia recogidas en la circular número 1 de ese año, aplicables de inmediato a bancos y cajas de ahorros, y que, de manera casi puntual, se reproducirían en la circular que, en el mes de junio, regularía el tratamiento contable en los bancos.

También en esta tercera etapa se recogieron sobre todo puntualizaciones y matizaciones a lo anterior, pero además aparecieron diferencias relevantes. Entre estas últimas, destacan el recorte de los plazos para tener que llevar a cabo las provisiones en los créditos morosos y la presencia, por primera vez, de un umbral mínimo de provisiones totales, antecedente de la que un quinquenio más tarde se convertiría, por razones exclusivas de orden práctico, en la provisión genérica, viva todavía en la actualidad.

Las modificaciones que se llevaron a cabo se indican seguidamente.

En cuanto a la clasificación:

- Se reordenó la norma.
- En los créditos de muy dudoso cobro que debían de ser dados de baja del balance, desaparecieron muy acertadamente las suspensiones de pago, que podían o no estar incluidas dentro de «*deterioro notable e irrecuperable de su solvencia*», y se incluyeron los saldos impagados a los tres años de su pase a morosos, es decir, 39 meses desde su vencimiento (este plazo podía ampliarse a cuatro años en determinadas situaciones).
- En los saldos clasificados como dudosos por causas distintas a la morosidad, que se habían dejado a juicio de las entidades, se precisó algo más. Serían aquellos en los que, sin concurrir las circunstancias que los calificarían de muy dudoso cobro, se apreciase una reducida posibilidad de cobro, o los saldos reclamados judicialmente, o aquellos sobre los que el deudor hubiera solicitado litigio de cuya resolución dependiese el cobro, y, además, los excluidos de muy dudosos del párrafo anterior (los declarados en suspensión de pagos o concurso de acreedores).
- En los créditos cuyo titular o avalista era el Estado, que ya estaban excluidos de ser clasificados como dudosos, se cambió «Estado» por «sector público».
- Para la prórroga o reinstrumentación de créditos, se añadió a las garantías que se aportasen la condición necesaria de ser eficaces.
- Desapareció el efecto arrastre en los valores, establecido en la segunda etapa.

En cuanto a la provisión:

- Se redujeron los plazos para proveer los dudosos, clasificados como tales por su morosidad, bajando tres meses a todos los plazos iniciales de los intervalos, de manera que a los tres meses de estar en dudosos —seis desde el vencimiento— ya era preciso comenzar las dotaciones. También se recortaron en la misma cuantía los plazos finales, de manera que, al alcanzar los 18 meses de morosidad —21 desde el vencimiento—, la cobertura necesaria era del 100 %. Los intervalos quedaron así: más de tres sin exceder de nueve meses, el 25 %; de nueve a quince, el 50 %; de quince a dieciocho, el 75 %; y más de dieciocho, el 100 %.
- Apareció, por primera vez, la dotación genérica, aunque de forma diferente a lo que iba a ser en el futuro. Se configuró de manera que las dotaciones específicas en virtud de la calificación como

dudosos, ya señaladas, no podían ser menores del 1,5 % de las inversiones crediticias más los créditos de firma, menos los que presentasen garantía real. Si fuesen inferiores, debería completarse la dotación hasta ese porcentaje.

- Se modificó lo dicho en la segunda etapa sobre los intereses impagados de años anteriores y del propio año de los créditos dudosos, ya que resultaba contradictorio con los criterios de clasificación, como se explicó antes.
- La dotación para los dudosos por causas diferentes a la morosidad, prevista en el 100 %, se rebajó. Se pasó a un porcentaje graduado según criterio de la entidad, porcentaje que no podía ser menor del 25 % y que, al igual que los morosos, crecería, al menos, al ritmo de los plazos señalados para ellos, contados desde su clasificación como dudosos.
- La normativa fue de aplicación a todas las entidades desde 1982. Se modificaron todos los calendarios que estaban en vigor y se sustituyeron por otro que partía desde un 10 %, que se debía alcanzar en junio de 1982, y se movía de diez en diez semestralmente, para completar el 100 % en diciembre de 1986, sin que en ningún caso pudiese bajar el saldo del fondo de insolvencia. Estos porcentajes se calculaban sobre la mayor de las dos cantidades, la derivada de la escala o la «genérica» del 1,5 %.
- Se obligó a amortizar en 1982 los créditos muy dudosos existentes a 31 de enero de 1982 y todos los que llevasen cuatro años en morosos, dejando para 1983 los que alcanzasen tres años o más.
- Por último, se puso en vigor un estado de créditos dudosos mucho más detallado, de periodicidad trimestral, y se abrió en el balance reservado una rúbrica para recoger los créditos de firma de dudosa recuperación, para los que se había indicado que debía procederse de manera análoga a como se hacía con los activos patrimoniales.

Durante 1982 se plantearon por las entidades numerosas consultas acerca de la circular 1/1982 (tercera etapa), en gran parte relacionadas con lo que un par de años después se regularía como riesgo-país. Las respuestas fueron en algunos casos interpretaciones excesivamente libres del texto normativo, lo que aconsejó recogerlas en un oficio-circular de fecha 26 de noviembre de 1982. Fueron las siguientes:

- Los créditos a la exportación impagados, cubiertos por la garantía de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE), debían ser clasificados como dudosos según las reglas generales, pero solo sería necesario provisionarlos por la parte no garantizada.

- Los créditos de financiación de bienes de equipo para exportaciones, impagados a su vencimiento con consentimiento de CESCE, no se clasificarían como morosos y, en consecuencia, no sería obligatoria su provisión.
- Un aval bancario no se consideraba razón suficiente para excluir de la provisión a un crédito.
- Los créditos morosos con garantía real insuficiente debían ser clasificados en su totalidad como dudosos, pero no era preciso provisionarlos más que por la parte no cubierta.
- Las excepciones previstas para el sector público eran exclusivamente para el denominado subsector de Administraciones Públicas, según se definía en el anejo V de la circular; no eran extensibles a las empresas públicas.

Como ya se indicó con anterioridad, el 21 de octubre de 1983 se promulgó la circular 11, dirigida a las cooperativas de crédito. Esta circular avanzó en el camino emprendido de unificar criterios y estados. Modificó la circular 3/81, que regía a estas entidades, añadiendo, en primer lugar, a su norma primera el siguiente párrafo, que no necesita muchas explicaciones: *«subsidiariamente se adoptarán las definiciones y criterios de la circular 16/1982 a la banca privada, en las situaciones no contempladas en la presente circular.»*

Además, esta circular agregó a la norma vigésima —la que trataba de las provisiones de insolvencia— dos párrafos que ya estaban presentes en la regulación de bancos y cajas de ahorros. Uno se refería al tratamiento de los fondos disponibles cuando finalizaba la causa que había promovido su dotación y el otro establecía que no se registrasen como productos en resultados ni en ninguna otra cuenta patrimonial, en tanto no se cobrasen, los intereses y comisiones devengados por operaciones en mora, en litigio, o de cobro dudoso.

También estableció que se dejase de computar la célebre cuenta, ya mencionada, «Reservas para provisión de riesgos de insolvencia», a los efectos de establecer las dotaciones mínimas para insolvencias, y se dio un calendario para su eliminación, que se instauró a ritmo semestral por séptimas partes. Comenzaba en diciembre de 1983, eliminando una séptima parte, y terminaba en diciembre de 1986.

Por último, agregó, en la cuenta de resultados establecida para las cooperativas, las subdivisionarias necesarias para explicitar el tratamiento de los morosos, al igual que en los bancos y cajas de ahorros.

El camino de la unificación normativa para todas las entidades de depósito estuvo a punto de lograrse, pero no estaba suficientemente maduro. Quedaba abierto y aún tardaría un quinquenio en producirse.

### 3.6. 1984. El «riesgo-país»

La circular 34/1984, de 16 de octubre, introdujo la obligación de ponderar y provisionar el «riesgo-país». Su alcance y significado están perfectamente explicados en las definiciones que la norma contiene del mismo, perfección corroborada porque el tiempo no las ha envejecido y ha hecho innecesarias las modificaciones, aunque muy recientemente se amplió con un nuevo concepto, probablemente redundante, porque ya estaba incluido en las definiciones anteriores. La circular abordó la definición del «riesgo-país», previa su división en dos clases, el riesgo soberano y el riesgo de transferencia. El primero lo definió como *«...el de los acreedores de los estados o de entidades garantizadas por ellos, en cuanto pueden ser ineficaces las acciones contra el prestatario o último obligado al pago por razones de soberanía»*. El segundo *«...es el de los acreedores extranjeros con respecto a un país que experimenta una incapacidad general para hacer frente a sus deudas por carecer de la divisa o divisas en que están denominadas»*.

Después de las definiciones, la norma describía los créditos a los que afectaba el «riesgo-país» mediante generalización y exclusiones. La generalización subrayaba que el «riesgo-país» afectaba a todos los activos financieros y créditos de firma de la entidad sobre un país, cualesquiera que fuesen la naturaleza del sujeto financiado y la instrumentación de la financiación. Después, señalaba las exclusiones: los créditos correspondientes al sector privado cifrados en la moneda del país; los garantizados por otro país mejor situado, por CESCE u otros residentes en España; los que tuviesen garantía real, incluso depósitos, siempre que fuesen realizables y se encontrasen en un país del grupo uno; los interbancarios expresados en pesetas con sucursales y filiales de bancos extranjeros operantes en España; los formalizados con el sector privado de países pertenecientes a la zona monetaria de una divisa emitida por un país clasificado en el grupo uno; y las acciones y participaciones en empresas.

La circular clasificó a los países en seis grupos, de mejor a peor. En el grupo 1 incluyó a los países de la OCDE con monedas admitidas a cotización en el mercado español; el 2 recogió a todos los que no hubiesen sido clasificados en otro grupo; en el 3 situó a todos aquellos que tuviesen dificultades transitorias; en el 4, a los dudosos; en el 5, a los muy dudosos; y en el 6, a los fallidos.

Para que las entidades pudiesen clasificar a los países basándose en hechos objetivos, la circular dio numerosas reglas, que, si bien no fueron suficientes para que todas las entidades adoptasen una clasificación igual para los mismos países, permitió mejorar los perfiles y aproximarse bastante a ese objetivo. El establecimiento de las reglas se fundamentó en destacar hechos objetivos, como la interrupción de las amortizaciones de las deudas, según plazos, no satisfacer los intereses de las mismas, renegociación de deudas para alargar los plazos por dificultades de pago, rechazo a programas de ajuste del Fondo Monetario Internacional, estar clasificado como país relativamente pobre, guerra generalizada, ci-

vil o contra otro país, etc. Las reglas son insuficientes para una delimitación indiscutible, pero no era —ni es— posible otra fórmula sin promover problemas diplomáticos. Las inspecciones *in situ* ayudaban a suplir la insuficiencia.

La circular, una vez establecido lo anterior, dictaba las normas contables y regulaba las dotaciones al fondo de «riesgo-país», responsable de la cobertura.

Las reglas contables eran similares a las generales por insolvencias. En cuanto a la clasificación, los créditos con países clasificados en el grupo 6 había que darlos de baja del activo del balance; los formalizados con países del grupo 5 debían clasificarse en balance dentro de la rúbrica de activos dudosos, si se trataba de créditos con inversión, o en avales de dudosa recuperación, si se referían a créditos de firma. Para los formalizados con países del grupo 4, la circular exigía un desglose interno claro, sin necesidad de clasificarlos en balance como dudosos.

A estas medidas sobre la contabilización de los principales, añadió la norma otras para los productos. Los correspondientes a créditos con países del grupo 5 no seguirían el principio del devengo, solo se llevarían a pérdidas y ganancias cuando se cobrasen; además, los que se hubiesen llevado por el principio del devengo deberían retrotraerse. Los productos correspondientes a créditos concedidos a países clasificados en los grupos 3 y 4, desde ese momento, no se podían llevar a pérdidas y ganancias, salvo si se provisionaban, respectivamente, con el 50 % y el 100 %.

Por último, la circular señalaba las provisiones que debían realizarse, según la clasificación del país con el que se habían contraído los riesgos:

Grupo 6. Fallidos. Ya se ha indicado la obligación de dar de baja del activo las inversiones en estos países

Grupo 5. Muy dudosos. Habrían de graduarse las provisiones en función del riesgo. Todo ello, con un mínimo del 20 % el primer año, con incrementos anuales del 20 %, hasta llegar al 100 % el quinto año, siempre sobre el importe de los créditos.

Grupo 4. Dudosos. También debían graduarse en función del riesgo, con un mínimo del 10 %.

Grupo 3. En dificultades transitorias. Recomendaba igualmente la graduación, con un mínimo del 5 %.

Grupo 2. Resto de los países, salvo los clasificados en el grupo 1. Excluidos los que tengan garantías de países del grupo 1 y los créditos documentarios hasta tres meses; el resto debía provisionarse con el 1,5 %.

La circular, que entró en vigor en diciembre de 1984, aunque se podían solicitar adaptaciones individuales siempre que estuviesen justificadas, estableció que, si en un mismo riesgo confluían la necesidad de aplicar la normativa sobre insolvencias y la de «riesgo-país», solo se aplicaría una de ellas, la más dura.

En un plazo relativamente breve, menos de dos años, las condiciones señaladas en la circular 34/1984 se modificaron un par de veces, en ambos casos haciéndolas más rigurosas, sobre todo con la elevación de los coeficientes de provisión y la obligación de excluir de resultados los productos sin cobrar en el grupo de países en dificultades transitorias. La primera modificación tuvo lugar en 1985, con la circular 22, de 3 de septiembre; la segunda, en 1986, con la circular 8, de 28 de abril.

En el preámbulo de la primera se consideraba conveniente que los productos de los países clasificados en dificultades transitorias, al igual que los clasificados como dudosos, no se llevasen a resultados hasta que se cobrasen. En su texto estableció:

- Los riesgos con sucursales en el extranjero de una entidad se imputarían al país de residencia de la casa central de dichas sucursales.
- Se amplió a toda clase de divisas la exclusión de los saldos interbancarios con las sucursales y filiales de bancos extranjeros operantes en España, que solo alcanzaba a los expresados en pesetas.
- Se extendió a los países en dificultades transitorias la prohibición de llevar a resultados los productos mientras no se cobrasen y, además, se obligó a retrotraer los que se hubiesen llevado en virtud del principio del devengo, retrotracción extendida también a los países dudosos. La entidad que quisiera aplicar el principio del devengo a estos países tendría que recoger los productos en cuentas de orden.
- En los coeficientes de provisión, se elevaron los mínimos de los países calificados como dudosos del 10 % al 15 %, y de los que estuviesen en dificultades transitorias, del 5 al 10 %.

La entrada en vigor fue en el mismo ejercicio y también contenía la posibilidad de obtener individualmente un calendario si se solicitaba de manera justificada.

La segunda circular, 8/1986, refundió el texto que se había iniciado con la 34/1984 y modificado con la 22/1985, endureció las provisiones e incorporó algunas correcciones menores que, decía el preámbulo, estaban aconsejadas por la experiencia. Se referían estas últimas a algunas exclusiones del riesgo de crédito y ciertas instrucciones para la correcta

clasificación de un país. Por lo que afectaba al endurecimiento, se modificó:

- Los riesgos con países muy dudosos debían proveerse con un mínimo del 50 % el primer año, para pasar al 75 % y 90 % en los años segundo y tercero, siempre sobre el importe de los créditos.
- Los riesgos con países dudosos pasaron de proveer un mínimo del 15 % el primer año, al 20 %; además, en el 2º año debía subirse, como mínimo, hasta el 35 %.
- Los de países en dificultades transitorias subieron el ya citado mínimo del 10 % al 15 %.
- Se elevó hasta seis meses el plazo para poder excluir del «riesgo-país» los créditos documentarios.

La entrada en vigor se dispuso para el 30 de junio de 1986, si bien las entidades podían repartir el impacto en resultados por partes iguales en los tres trimestres que restaban del año. Como fue norma en las circulares sobre «riesgo-país», el Banco de España podía arbitrar individualmente un calendario, previa solicitud fundamentada.

Sin ánimo de agotar en este subcapítulo el tema del «riesgo-país», parece oportuno recoger en él la normativa que se estableció de manera continuada en un corto espacio de tiempo, en una línea de creciente prudencia y recelo ante la situación de muchos países, especialmente los hispanoamericanos, con los que mantenían riesgos elevados los bancos españoles. En esa línea estuvo la circular 10/1987, de 13 de marzo, que estableció una regla de mínimos que encareció la provisión por «riesgo-país». Consistió en fijar la provisión mínima para el conjunto de los riesgos contraídos con los países clasificados como muy dudosos, dudosos y en dificultades transitorias, en un 25 % de la suma de sus créditos.

Aunque podría prescindirse de su cita, deben recordarse de pasada las circulares 15/1984, de 4 de mayo, y 15/1985, de 30 de abril, que hicieron posibles las provisiones en moneda extranjera para los saldos morosos o dudosos expresados en moneda distinta a la peseta —debe recordarse que, aunque suavizado, estaba presente todavía el control de cambios—, corrigiendo con ello los problemas que se derivaban de la oscilación de los cambios, principalmente en el funcionamiento del «riesgo-país»

### **3.7. 1985-1986. La unificación contable de bancos y cajas de ahorros y la regulación de los fondos de pensiones**

La circular 19/1985, de 23 de julio, unificó la normativa contable para bancos y cajas de ahorros. Anteriormente, en una débil línea de unificación, la circular 6/1985, de 15 de febrero, dirigida a las cooperativas de

crédito, había obligado a estas entidades a rendir trimestralmente la cuenta de resultados.

La circular 19 fue una refundición de las circulares 20/1981 y 16/1982, que quedaron derogadas, así como de las adiciones y modificaciones posteriores a las mismas. Desde esa fecha, la normativa contable no volverá a tener a los bancos y a las cajas de ahorros como destinatarios separados. La refundición se aprovechó —lo indicaba el preámbulo— para incorporar nuevos supuestos de reciente creación, las financiaciones subordinadas, así como para modificar algunos criterios contables. Entre estos últimos citaba la valoración y reflejo en resultados de las operaciones en moneda extranjera, la técnica de la periodificación de las operaciones a descuento y la valoración de las cesiones temporales. Terminaba el preámbulo en su referencia a las variaciones introducidas *«junto a otros cambios de menor cuantía, para mejorar la claridad informativa de los estados»*. La realidad es que esos cambios de menor cuantía fueron bastantes y alguno de ellos no fue solo para mejorar la claridad informativa. Como no podía ser menos, esas modificaciones retocaron muy suavemente las normas que afectaban a la clasificación y provisión de morosos. Fueron las siguientes:

Respecto a la clasificación, incluida en la norma novena:

- Se excluyó de la obligación de traspasar a dudosos los créditos cuya titularidad correspondiese a las entidades oficiales de crédito, o estuviesen avalados por ellas.

Respecto a la provisión, norma trigésima novena:

- Se modificó la base sobre la que se realizaba el cálculo de la provisión genérica del 1,5 %. La base venía formada por las inversiones crediticias más los riesgos de firma, excluidos en ambos casos los que aportaban una garantía real. La circular aumentó las exclusiones a las inversiones crediticias cuya titularidad correspondiese al sector público y a los deudores en mora, en litigio o de cobro dudoso.

Entre las demás modificaciones que introdujo esta circular, merece citarse, por su proximidad al tema del presente trabajo, la incorporación del método contable ya indicado para las dotaciones, utilizaciones y disponibles de los fondos de insolvencias, a las provisiones por «riesgo-país».

\* \* \*

Aunque no es un tema directo de este trabajo, la reglamentación de los fondos de pensiones representó una carga muy importante para las entidades, que influyó de forma indirecta sobre el tratamiento del riesgo de falencia, ya para suavizar calendarios, ya para retrasar algunas otras medidas. Por ello, resulta conveniente recordarla.

Desde hacía mucho tiempo, el Banco de España, dentro del desarrollo de las instrucciones para los gastos de personal y específicamente los referidos al personal jubilado de las entidades, con los que tenía un compromiso de complementación de pensiones, venía insistiendo en la necesidad de hacerlo correctamente. Aparecía ya en la circular 199 de 1980: «... es recomendable que las entidades efectúen las oportunas dotaciones a estos fondos, por los compromisos adquiridos con su personal, en función de los cálculos actuariales pertinentes». Esta coletilla se repitió en la circular 20/1981 a las cajas de ahorros, en la 16/1982 a los bancos, y en la 19/1985 a ambos.

La circular 15/1986, de 23 de septiembre, con un preámbulo que recordaba que desde hacía mucho tiempo se venía insistiendo en la necesidad de ajustarse en el tratamiento de las pensiones al criterio financiero contable, impuso la dotación a los fondos de pensiones. Por prudencia, la imposición se limitó a las pensiones causadas, aunque se prevenía de que tal limitación era provisional y, por ello, aconsejaba que se abordase cuanto antes.

La entrada en vigor fue para el ejercicio en aquel momento en curso, y se dio un calendario que implicaba cubrir en diciembre del mismo año la tercera parte del déficit existente; en junio de 1987, la mitad del que restase; y la totalidad en diciembre de 1987, con un mínimo en cada fecha de la décima parte de su margen de explotación. La circular ofrecía posibles excepciones a solicitudes puntuales justificadas.

La advertencia para provisionar las pensiones del personal en activo no se hizo esperar mucho. Las pensiones no causadas fueron el objeto de la circular 11/1987, de 13 de marzo, y también se hizo obligatoria su cobertura, si bien se especificaba en el preámbulo que, en este caso, no se trataba de cubrir un riesgo causado, sino de periodificar, en función de la vida activa transcurrida y la remanente probable, los riesgos asumidos por las entidades en virtud de la probabilidad de que tales derechos potenciales llegasen a causarse. La circular estableció las cuentas que servían para controlar su cumplimiento y, al igual que la anterior, el calendario para la adaptación. Este último lo limitó a seis años, de manera que, en 1987, deberían aportar el déficit existente dividido por seis; en diciembre de 1988, el déficit dividido por cinco, y así sucesivamente hasta diciembre de 1992, cuando se completaría el proceso. Este calendario estaba al margen del anterior para las pensiones causadas, que tenía que terminarse forzosamente en 1987. También aquí se preveía la solicitud puntual justificada y vigilada de un calendario diferente para los que tuviesen la cuenta de resultados muy débil.

\* \* \*

1985 fue un año muy prolijo en normativa importante. Recordemos que el 1 de enero del año siguiente España entraría en la Unión Europea y se preparaba en todos los frentes. El 21 de agosto se promulgó la circular 21, apoyada en la Ley 13/1985 y el Decreto 1371/1985, de 1 de

agosto, obligando a las entidades a presentar los estados confidenciales consolidados. El balance confidencial consolidado mantenía explícitos los deudores dudosos y morosos, distinguiendo entre ellos los que correspondían a empresas del grupo no consolidadas. También mantenía explícitos los fondos de insolvencia separados de los de riesgo país.

La cuenta de resultados, aunque funcionaba de la misma forma que la no consolidada, solo dejaba explícitas las amortizaciones de insolvencias (que por las reglas de funcionamiento eran netas de las realizadas con cargo a fondos) y las dotaciones a insolvencias.

Hubo que esperar hasta diciembre del mismo año, a la circular 33/1985, de 17 de diciembre, para que se estableciesen los estados públicos individuales y consolidados, si bien, como ya se había explicado en la anterior circular, la publicación de los consolidados era voluntaria, pero si la llevaban a cabo, como mínimo, tendrían que contener las informaciones que se determinaban en esta circular.

La transparencia que tenía el balance individual en cuanto al riesgo de falencia se redujo en el consolidado a los fondos de insolvencia que figuraban como sustraendo en las inversiones del activo. No aparecían los deudores morosos en litigio o de cobro dudoso. En la cuenta de resultados figuraban explícitas las amortizaciones de insolvencias —solo las que no se hacían con cargo a fondos—, las dotaciones a fondos de insolvencia y los que de ellos quedaban disponibles. En la cuenta de resultados consolidada pública aparecían las tres cuentas señaladas.

Algo más tarde, el 29 de octubre, se promulgó la circular 28/1985, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos, dando fin a un coeficiente de garantía que había nacido en 1962, con antecedentes en 1946.

### **3.8. 1987. La segunda y definitiva circular de la unificación**

La circular 22/1987, de 29 de junio, recogió en un solo texto toda la normativa contable y aplicable a bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, la totalidad de las entidades que a la fecha referida estaban bajo el control y disciplina del Banco de España.

En su preámbulo se justificaba la publicación por diversas razones. En primer lugar, porque desde 1985 se habían producido nuevas disposiciones sobre la materia que debían refundirse. Y seguía explicando el preámbulo, con acierto, que parecía adecuado incorporar la consolidación a una norma recopiladora de todas las reglas y valoraciones contables. Añadía que las nuevas normas sobre riesgos de cambio —era época de liberalización del control de cambios— obligaban a revisar los principios para evitar incongruencias, y consideraba fundamental la necesidad de abordar una regulación común, de acuerdo con la directiva de la

CEE, referida a cuentas anuales y consolidadas de los bancos y otras entidades financieras, que llevase a la unificación de los modelos de balance y cuenta de resultados de todas las entidades de depósito. Por ello, la norma se extendió a las cooperativas de crédito, pero con unos estados más simplificados, acordes con su menor complejidad y dimensión (2).

Además de la importancia de esta circular por la unificación de reglas y estados contables, la tuvo por las modificaciones que abordó en el tratamiento del riesgo de falencia, abordaje realizado por la vía de urgencia. La entrada en vigor estaba prevista para el primero de enero del año siguiente y no presentaba grandes cambios en el tratamiento del riesgo citado, pero fue modificada antes, el 20 de octubre, por una circular sin número, sencillamente como una reforma de la norma publicada. La mayor parte de esta modificación se centró en un endurecimiento de las normas sobre riesgo de falencia, hasta tal punto, que se vio precisada de toda una norma para establecer un calendario de adaptación.

Con ella, se adelantó al 31 de diciembre —el BOE la publicó el 1 de diciembre— la entrada en vigor de los dos temas más gravosos para las entidades: la dotación genérica del 1 % para riesgos de insolvencia, y el aumento al 15 % del «riesgo-país» en los países en dificultades transitorias. A la vista del alto coste, la norma estableció que un tercio de la suma de lo que representaban estas dos cuestiones, al menos, había que hacerlo en el propio ejercicio; y el resto, en los dos ejercicios siguientes, con cargos trimestrales. Añadía que los incrementos que se produjesen en la cartera de créditos —base para el 1 %— a partir del 1 de enero de 1988 no entrarían en el calendario y habrían de cubrirse de inmediato.

Así pues, la circular 22/1987, incluida la modificación de octubre, va a alterar de manera importante la clasificación y provisión de los riesgos de insolvencia y de «riesgo-país». Aparte la aparición de la provisión genérica del 1 % ya citada, sustituyendo al umbral mínimo del total de provisiones del 1,5 % que no era operativo (3), merece destacarse la inclusión en dudosos de los créditos superiores a 4 millones de pesetas no bien documentados, con sus provisiones correspondientes, la aparición del «efecto arrastre general», que se explica más adelante, la clasificación como activos dudosos de los activos contra el sector público no pagados tres meses después de su vencimiento, aunque sin necesidad de provisiones, y el endurecimiento de las provisiones conjuntas del «riesgo-país». Todas las anteriores fueron modificaciones que endurecieron lo que existía con anterioridad, pero también se introdujo una diferencia de gran alcance que suavizaba lo existente: la graduación nueva del tiempo para determinar la morosidad en gran parte de los créditos con garantía hipotecaria, mediante la introducción de un calendario específico para

(2) Debe recordarse que la Directiva del consejo 86/635/CEE, que se refiere a las cuentas anuales y consolidadas de los bancos y otras entidades financieras, se publicó el 8 de diciembre de 1986, a la que los Estados miembros debían adaptarse antes del 31 de diciembre de 1990.

(3) El nivel total de provisiones en aquella época estaba situado en un porcentaje algo superior al 1,5 %. En la mayoría de las entidades no era, por ello, operativo.

ellos. Asimismo, se estructuró el tema en la circular de manera diferente: las reglas para la clasificación de los riesgos —incluido «riesgo-país»— se recogieron en una norma, para, en otra, establecer el régimen de provisiones en virtud de la clasificación realizada.

Antes de abordar el contenido de estas dos normas específicas, conviene señalar la existencia de otras que afectaban de manera indirecta al tema que se viene tratando.

En la norma general, se subrayaba la necesidad de llevar registros internos más detallados de los que pedía el balance confidencial —cuestión pensada para facilitar las auditorías—, insistiendo expresamente en el detalle de los dudosos y morosos y de los importes de sus respectivas coberturas integradas en los fondos de insolvencias.

En la norma 8ª.3 se determinaba que en las adjudicaciones por el pago de deudas se mantuviesen las provisiones existentes, salvo cotización o menor valoración de los bienes adquiridos. Y, en línea con ello, la norma 10ª.1 mantenía igual criterio con los inmuebles adjudicados en pago de deudas, hasta que se produjese su venta; criterio que se endurecía en la norma 38ª, que aclaraba que no era preciso amortizarlos, pero que, si no se vendían, había que provisionarlos a los dos años, al menos con el 25 %, para crecer hasta el 50 % y el 75 % en los dos años siguientes.

A título de curiosidad, se deslizó una incongruencia en la norma 7ª.3 de la primitiva norma, al referirse a la clasificación crediticia «...*Las cantidades vencidas pendientes de cobro permanecerán en esta rúbrica mientras las garantías aseguren su reembolso*», texto contradictorio con lo que, precisamente, se introdujo en esta circular: la obligación de clasificar como morosos la totalidad de los saldos que adquiriesen esa condición, con independencia de las garantías que presentasen.

Pasando ya a las dos normas que recogen específicamente el riesgo de falencia, en cuanto a la clasificación como activos dudosos, la norma novena introdujo las modificaciones que siguen:

- No se considerarían de muy dudoso cobro los créditos hipotecarios que no fuesen sobre activos de explotación.
- Se afinó más el concepto subjetivo de dudosos por razones distintas de la morosidad. Donde decía «...*se aprecie a juicio de la entidad una reducida probabilidad de cobro*», se sustituyó por «...*se presenten dudas razonables sobre su reembolso total en el momento y forma previstos contractualmente, sea por incurrir su titular en situaciones que supongan un deterioro de su solvencia, tales como patrimonio negativo, pérdidas continuadas, retraso generalizado en los pagos, o una estructura económica o financiera inadecuada, o por otras causas*».

- Se incluyeron entre los dudosos todos los créditos superiores a cuatro millones de pesetas que no se encontrasen adecuadamente documentados, añadiendo que, si se trataba de sociedades, debían estar los estados contables actualizados.
- Cuando en un préstamo existiese una cuota de amortización clasificada como morosa, las siguientes impagadas entrarían de inmediato en activos dudosos, sin esperar a los noventa días que señalaba el calendario para tal clasificación.
- Desapareció la condición que establecía que, cuando en un préstamo una o más cuotas de amortización llevasen un año impagadas, la entidad estaría obligada a llevar todo el préstamo a activos dudosos.
- Apareció, por primera vez, el efecto llamado «arrastre general». Todos los créditos a un titular pasarían a activos dudosos cuando un 25 % del total ya estuviese clasificado como tal.
- Desapareció la exención que tenían, en cuanto a su clasificación como activos dudosos, los valores, créditos o avales del sector público, o de entidades oficiales de crédito, o los cubiertos con garantías de CESCE, o con garantía real suficiente. A partir de esta circular, se deberán clasificar en activos dudosos como los demás; la exención total o parcial permanecerá en provisiones.
- El «riesgo-país» se suavizó para los créditos comerciales, elevando hasta un año el plazo a partir del cual lo contraían. Con anterioridad era de tres meses.

En la norma décima se reflejaron las siguientes modificaciones en cuanto a provisiones:

- Se suavizó la cobertura de créditos dudosos por causas diferentes a la morosidad. Continuó la insistencia en la graduación de la cobertura, pero añadiendo que no podría ser inferior al 25 % cuando el titular presentase patrimonio negativo o pérdidas continuadas, se encontrase en suspensión de pagos o se manifestase un retraso generalizado en los pagos, o cuando se tratase de saldos reclamados judicialmente por la entidad, o sobre los que el deudor hubiese solicitado litigio de cuya resolución dependiese su cobro. En los casos que se estimase que la cuantía no recuperable sería menor del 25 %, la cobertura mínima sería del 10 %.
- Los créditos no documentados adecuadamente se provisionarían con el 10 %
- La escala temporal que graduaba la morosidad se dividió en dos categorías, una para créditos y préstamos hipotecarios —excepto

activos de explotación—, y el resto. En esta última, continuidad de la existente, que abreviadamente se la conocerá en el futuro como el «calendario corto», se modificaron los plazos y la fecha a partir de la que aquellos habrían de contarse —desde el vencimiento del crédito—. La suma de ambas modificaciones daba un resultado idéntico a lo que existía con anterioridad. Se cambió la forma, dejando inalterable el fondo.

- La escala temporal para créditos y préstamos hipotecarios, denominada por contraposición «calendario largo», quedó así:

Más de tres años, sin exceder de cuatro . . . . .	25 %
Más de cuatro años, sin exceder de cinco. . . . .	50 %
Más de cinco años, sin exceder de seis. . . . .	75 %
Más de seis años . . . . .	100 %

- Se estableció, además, que en los créditos clasificados y provisionados como dudosos por razones distintas a su morosidad, si entraban posteriormente en mora, la provisión no podía minorarse en ningún caso.
- Se suavizó el tratamiento de los riesgos de firma dudosos. Aquellos en los que su pago por la entidad fuese probable y su recuperación posterior dudosa, para los que las normas tenían establecida una provisión del 100 %, la circular los remitía a las reglas generales sobre dudosos por causa diferente a la morosidad, ya señaladas (4).
- Se trasladó a esta norma la exención de provisionar la parte de los créditos o valores cuyo titular o avalista fuese el sector público, o entidades oficiales de crédito, o estuviesen asegurados por CESCE, o con garantías reales. El tema ya estaba en vigor, pero recogido separadamente en la normativa.
- Desapareció la norma del «1,5 % al menos» y apareció la dotación genérica del 1 %. En virtud de ello, las entidades, además de la dotación específica, vendrían obligadas a dotar un 1 % sobre las inversiones crediticias, más los títulos de renta fija, más los riesgos de firma, menos lo que correspondía al sector público y a los activos dudosos que eran provisionables.
- En relación con el «riesgo-país», entre 1984 y 1987 se había establecido que las provisiones conjuntas para los grupos 3, 4 y 5 no podían ser menores del 25 %. Este mínimo se elevó al 35 %.

---

(4) Es el retorno a la racionalidad, después de los problemas que habían causado los avales y que dieron origen a su limitación, a la creación del registro y a provisiones más duras que los mismos créditos con inversión.

- También en el «riesgo-país», hasta entonces se venían excluyendo de la necesidad de provisionar los créditos documentarios hasta seis meses cedidos a los países del grupo 2; la circular eliminó esa exclusión.

### 3.9. 1988-1990. Un trienio casi en blanco

La circular 1/1987 había permitido a las entidades abrir las posiciones en moneda extranjera en el paulatino proceso de liberalización, y esa circunstancia hizo necesaria la circular 4/1988, para dar un nuevo tratamiento a las provisiones en moneda extranjera, al tiempo que derogaba la circular anterior sobre el mismo tema —15/1985—, innecesaria porque, a partir de entonces, la valoración de las provisiones en moneda extranjera con el mismo criterio que el riesgo que cubría era suficiente para evitar los problemas de los riesgos de cambio añadidos. La circular, como no podía ser menos, obligaba a que la provisión se hiciese en la misma moneda que el riesgo.

\* \* \*

También merece citarse, en este avaro trienio, la publicación de la circular 18/1989, de 13 de diciembre, cuyo contenido rectificó a la 22/1987 en dos temas: las sociedades de arrendamiento financiero y las opciones.

Las entidades de arrendamiento financiero habían pasado a la disciplina del Banco de España el año anterior y era preciso hacer algunas adaptaciones de la normativa contable. Aparte de otras cuestiones, sobre el riesgo de falencia, la circular estableció para estas entidades:

- Que en caso de morosidad, y en tanto no se procediese a la recuperación del bien cedido, se estaría a lo dispuesto en la norma 9ª.3, para el reflejo contable de las cuotas impagadas como créditos dudosos. Es decir, situó las operaciones de arrendamiento financiero en el mismo lugar que las demás a efectos de clasificación.
- En cuanto a las provisiones, añadió un párrafo más a la norma 39.6, que decía: *«Lo dispuesto en este apartado no será de aplicación a los créditos por bienes cedidos en arrendamiento financiero. No obstante, si el bien a recuperar tuviese un valor real inferior al valor en libros, se procederá a constituir un fondo de provisión, a incluir en otros fondos especiales específicos, por el importe estimado de la reducción del valor; provisionalmente, en tanto se determina dicho valor real con las peritaciones o valoraciones que procedan, se efectuará una provisión del 10 % de valor en libros sobre los bienes inmuebles (excepción hecha de los destinados a viviendas, oficinas o locales comerciales polivalentes) y del 25 % sobre las instalaciones y los bienes muebles.»*

\* \* \*

El 6 de noviembre de 1990 se publicó la circular 10, que en su preámbulo exponía que la publicación se hacía en virtud de la facultad de control e inspección atribuida al Banco de España por la Ley 26/88, de 29 de julio (antiguas ECAOL, hoy establecimientos financieros de crédito), y en uso de la delegación de la OM de 31 de marzo de 1989. En ella se extendían a todas las entidades de crédito las normas claves que regulaban el riesgo de falencia: las normas 9ª —clasificación—, 39ª —provisión— y 45ª.3 —sustitución del principio del devengo por el de caja— de la circular 22/87.

La circular obligaba a que las entidades tuviesen hechas sus coberturas el 31 de diciembre del mismo ejercicio. Sin embargo, decía que las provisiones derivadas del apartado 7 —se refería a la dotación genérica del 1 %— podrían cubrirse, en 1990, en un 50 % y completarse en el ejercicio siguiente.

### **3.10. 1991. La actualización de la circular contable**

Un apartado para la circular 4/1991, de 14 de junio, lo justificaría el hecho de que se trata de la circular vigente en la actualidad, pero además su contenido modificó muchas pequeñas cosas, con una tendencia clara a suavizar lo referido al riesgo de falencia, como una racionalización doctrinal a la efectividad práctica de la normativa anterior. También se abordó la manera de tratarlo en las sociedades de arrendamiento financiero, de reciente incorporación a la disciplina del Banco de España en aquella época, y a las que se había dedicado apresuradamente una pequeña parte de la circular 18/1989. Es, por último, la primera norma contable que afectó a todas las entidades de crédito, una vez que las llamadas ECAOL —hoy establecimientos financieros de crédito— habían pasado al control y disciplina del Banco de España.

La circular 4/1991 nació para ajustarse a las directivas comunitarias, para ser la norma de todas las entidades de crédito —con estados más resumidos para las más pequeñas, pero homogéneos en sus epígrafes—, incluidas las entidades oficiales de crédito, y, como decía en su preámbulo, para homogeneizar algunos tratamientos y perfeccionar o completar otros que con la innovación y la experiencia se habían quedado estrechos.

Se trataba también de ordenar los temas de manera más adecuada, empleando en algunos casos otro lenguaje para decir lo mismo o prácticamente lo mismo. En esta ordenación, las normas de riesgos de insolvencia y riesgo-país se juntaron en dos correlativas: la décima para determinar la clasificación, y la undécima, para indicar las provisiones que debían hacerse según la clasificación.

También en esta ocasión, como había ocurrido en las circulares 3/1981 y 22/1987, la 4/1991 fue modificada antes de entrar en vigor. Esta vez se llevó a cabo mediante la circular 7/1991, de 13 de noviembre, que

en su preámbulo justificaba su promulgación antes de la entrada en vigor de la modificada, recordando la consulta que se había formulado sobre los créditos fiscales derivados de las dotaciones a fondos de pensiones y la modificación del régimen de las participaciones hipotecarias. Como tantas veces, aprovechando el viaje se retocaron las provisiones de insolvencia para operaciones de bajo riesgo y para las de arrendamiento financiero.

Así pues, recogiendo ambas circulares, la 4 y la 7 de 1991, las modificaciones que se introdujeron en el tratamiento del riesgo de falencia, aparte la ordenación y sistematización normativa, fueron las que se indican seguidamente.

En cuanto a la clasificación, recogidas en la norma décima:

- Se volvió a poner en vigor que la existencia de una cuota o importe con morosidad superior a un año fuese causa suficiente para arrastrar a activos dudosos la totalidad del préstamo. Esta circunstancia había desaparecido en la circular 22/1987.
- En las operaciones de arrendamiento financiero, si en caso de morosidad la entidad no se decidía a recuperar el bien, el «efecto arrastre» operaría como en la generalidad de los casos. Por el contrario, si la entidad decidía recuperarlo, dando para ello los pasos oportunos, no se producía tal efecto.
- En adelante, no se clasificarían como dudosos los créditos mayores de cuatro millones de pesetas que no estuviesen bien documentados en su expediente. Desapareció la obligación de clasificarlos como dudosos, pero no la obligación de provisionar.
- En las ejecuciones de garantías hipotecarias sobre viviendas, oficinas y locales polivalentes, la clasificación de los créditos como dudosos se dejó a juicio y criterio de la entidad.
- Se amplió a seis años el plazo para dar de baja en el balance los créditos hipotecarios sobre viviendas, oficinas y locales polivalentes. Hasta aquel momento, el plazo previsto era el general, de un máximo de cuatro años.
- Se ampliaron las exclusiones existentes en la definición de «riesgo-país» dentro del campo de los créditos comerciales, y también en los cifrados en la moneda del país, que con anterioridad estaban limitados al sector privado. La ampliación se extendió a algunos casos de las Administraciones Públicas.
- Se puntualizó que los pasivos contingentes correspondientes a los países clasificados en los grupos 5 y 6 se contabilizarían en pasivos contingentes dudosos.

Por lo que se refiere a las provisiones, recogidas en la norma undécima, se hicieron las siguientes modificaciones:

- Los activos financieros depreciados por razones de riesgo de crédito, adquiridos a precios inferiores al principal, deberían provisionarse con arreglo a las normas generales, tomando como base el principal, si bien en ningún caso su valoración podía superar el precio de adquisición.
- En el texto primitivo de la circular se limitó el campo de aplicación del calendario «largo», ya establecido en la circular 22/1987, a los créditos hipotecarios sobre viviendas y locales polivalentes terminados y fincas rústicas cuyas garantías hubiesen nacido con la financiación. En la modificación de noviembre antes señalada se amplió a las operaciones de arrendamiento financiero cuando el valor del bien cubriese plenamente el importe de las cuotas impagadas, el principal pendiente y los intereses de un año.
- A las excepciones ya existentes que no necesitaban provisión en virtud del titular o garantía, se añadieron los créditos cuyos titulares o avalistas fuesen Estados miembros de la CEE, o los que estuviesen asegurados o avalados por organismos o empresas públicas cuya actividad principal fuese el aseguramiento o aval, solamente por la parte cubierta por el seguro o aval (5).
- Los pasivos contingentes se provisionarían en virtud de la estimación de lo no recuperable. Cuando esa estimación se deba a la presencia de patrimonio negativo o pérdidas continuadas, a la situación de suspensión de pagos o procedimiento de quita y espera, a un retraso manifiesto y generalizado en los pagos, a la existencia de saldos reclamados judicialmente por la entidad, o sobre los que el deudor haya suscitado litigio de cuya resolución penda su cobro, la cobertura no podrá ser inferior al 25 %. Si no concurriesen estas circunstancias, la provisión sería, al menos, de un 10 %.
- Para los créditos hipotecarios a los que se aplicaba el calendario largo, el texto de junio rebajó la provisión genérica al 0,5 %. En la modificación de noviembre se extendió la rebaja a todos aquellos créditos a los que se extendía el calendario.
- En operaciones de arrendamiento financiero, las cuotas vencidas no pagadas, antes de recuperar el bien, deberían seguir el método general de provisión. Cuando se hubiese decidido rescindir el contrato y recuperar el bien, si este tuviese menor valor que el reflejado en libros, habría de provisionarse por la diferencia. Mientras no se hubiese peritado el bien, si se trataba de bienes inmuebles, de-

---

(5) En esta norma se cambia el lenguaje. A partir de ella, desapareció lo que se llamaba sector público para dar paso, con contenido similar, a las Administraciones Públicas, distinguidas de los organismos comerciales, etc.

bería provisionarse el 10 % —nada si eran viviendas, oficinas o locales polivalentes—, y el 25 % si el bien consistía en instalaciones o bienes muebles. En los demás casos, habrían de seguirse las normas generales.

### 3.11. 1991-1998. La suma de pequeñas modificaciones

En el año 1992 (6) se publicaron hasta cuatro circulares que modificaron el texto de la circular 4/1991. Ninguna de ellas afectó directamente a las normas que regulaban la clasificación y dotación de insolvencias. Sin embargo, la última de ellas, la 18/1992, de 16 de octubre, tuvo una influencia indirecta, al referirse al saneamiento de la cartera de renta fija.

Los tipos de interés subían, con lo que el valor de mercado de la deuda pública emitida con anterioridad bajaba y, debido a ello, habrían de reflejarse pérdidas muy importantes en las cuentas de las entidades de crédito. Al mismo tiempo, el déficit público estaba desbocado y era preciso seguir emitiendo deuda. Las entidades tenían que seguir en ese mercado como compradores de primer orden. En este contexto nació esta circular posibilista, poco ortodoxa, que en su preámbulo decía: «—... *que las reglas de saneamiento de la cartera de renta fija por su valor de mercado puede provocar movimientos excesivamente pronunciados en la cuenta de resultados no plenamente justificados en la cartera de inversión y por ello parece conveniente graduar esa pérdida.*»

El camino elegido fue establecer una excepción a los abonos a fondos especiales, que hasta aquel momento se cargaban, sin excepción, a pérdidas y ganancias. A partir de esta circular, se permitió que en estos casos se pasasen solamente con cargo a ella las pérdidas previstas en los dos próximos años; el resto se llevaba a una cuenta de periodificación que se restaba de recursos propios en el cálculo de los mismos para no incumplir con la normativa comunitaria. Cada trimestre se actualizaría el tema. Entró en vigor inmediatamente.

\* \* \*

1993 recogió dos modificaciones a la circular 4/1991, pero solo la última de ellas afectaba a las normas que nos ocupan, nos referimos a la 11/1993, de 17 de diciembre.

En su preámbulo explicaba los motivos: ajustar la cartera de negociación por adaptación a las normas comunitarias sobre recursos propios, otra vez el tiempo transcurrido desde la 4/1991 y la experiencia adquirida, y añadía que algunas de las modificaciones que se presentaban solo formalizaban interpretaciones ya realizadas al texto en vigor.

(6) Conviene recordar, aunque no tenga nada que ver con el tema, que el 31 de diciembre de 1992 desapareció el coeficiente de inversión nacido en 1962. Habían transcurrido treinta años.

Las modificaciones no alteraron para nada la clasificación, pero sí lo hicieron con la provisión, en su casi totalidad, suavizando lo existente. Fueron las que siguen:

- En el texto anterior había quedado un vacío sin aclarar cuando se producía el arrastre a morosos de la totalidad de los créditos de un titular, debido a que, por una u otra causa, se alcanzaba el 25 % del riesgo total. La norma, con sentido prudencial, no podía ignorar que los créditos arrastrados no eran dudosos por morosidad y ello ponía en duda la provisión que debía aplicarse. La circular aclaró este punto, precisando que debería aplicarse de manera general el llamado calendario corto, contando los plazos desde la fecha de la entrada en dudosos, es decir, desde el arrastre. Como excepción, debía aplicarse el calendario largo a los créditos afectados que perteneciesen a los que según las reglas generales estaban sujetos al citado calendario. Terminaba la aclaración recordando que podría también tenerse en cuenta la filosofía de los muy dudosos si las circunstancias así lo aconsejaban.
- Se rebajaba alguna exigencia más. Mientras los importes arrastrados correspondientes a créditos a los que se aplicaba el calendario largo estuviesen al corriente del pago, no necesitaban provisionarse. Para limitar el alcance de esta rebaja, se agregaba que las posibles provisiones constituidas antes de terminar la construcción de viviendas, oficinas o locales comerciales se mantendrían hasta su venta.
- Se concretó que las adquisiciones temporales de deuda pública no eran provisionables y, por lo tanto, tampoco entraban en la base para calcular el 1 % de provisión genérica.
- La normativa anterior obligaba a constituir una provisión de, al menos, el 25 %, o el 10 % según circunstancias, a los dudosos por causas distintas a la morosidad. Esta circular suavizó este criterio para los créditos correspondientes a titulares declarados en suspensión de pagos con convenio de acreedores, que viniesen cumpliéndolo al menos con un año de antigüedad. Se bajó en este caso la provisión del 25 % al 10 %, añadiendo que, además, en los riesgos contraídos con posterioridad, si se trataba de créditos a los que correspondía aplicar el calendario largo, no estarían sujetos a los mínimos, sino al calendario.

\* \* \*

En 1994, solo la circular 6/1994, de 26 de septiembre, modificó la circular contable. Su objeto fundamental, y casi único, era regular las carteras de valores. Hasta aquella fecha, solo existían tres carteras: negociación, inversión ordinaria y de renta variable. Esta circular creó una más, denominada de inversión permanente. En el preámbulo de la circular se hacía

una reflexión sobre ellas, sus criterios de valoración y el reflejo en resultados, para terminar justificando la cartera de inversión permanente.

La circular 18/1992 había establecido, como ya se explicó, reglas que permitían no reflejar todas las pérdidas en el saneamiento de la cartera de renta fija. Su redacción había dejado cabos sueltos que hacían posible, al menos no lo prohibían, el arbitraje entre carteras que las entidades en algún caso pusieron en práctica. Podían vender las que tenían beneficios y no hacerlo con las que tenían pérdidas. Las primeras se reflejaban en resultados, nada lo prohibía, y las segundas se amparaban en la circular citada.

Esta nueva circular trató de corregir esta situación. Primero, admitió las compensaciones de plusvalías y minusvalías y, en el caso de que el neto fuese pérdida, se podía llevar a la cuenta de periodificación señalada por la circular 18/92, evitando su cargo en resultados. Eliminó el plazo de los dos años por encima del que se podía llevar a la cuenta activa; no haría falta contar plazo alguno. Sin embargo, los beneficios realizados en ventas se destinarían primero a compensar las minusvalías latentes netas. Esta información, además, debía ser transparente en los estados contables. El neto, como en la anterior, si resultaba negativo, se restaba de recursos propios.

La entrada en vigor fue inmediata.

Aparte de lo señalado, de repercusión indirecta en el tema central de este trabajo, en la circular referida solo se tocó la norma de clasificación para una cuestión de «riesgo-país» derivada de un acuerdo del consenso de la OCDE sobre crédito a la exportación, añadiendo una nota más para la clasificación como dudosos a los países clasificados como elegibles para ayuda financiera.

\* \* \*

En 1995 no hubo más modificación de la circular contable que la actualización del anejo que contenía la sectorización de las Administraciones Públicas.

\* \* \*

Dos circulares modificaron la circular 4/1991 durante 1996; solo una de ellas, la 2/1996, de 30 de enero (7), afectó a las normas que se vienen analizando.

En su preámbulo, exponía los motivos de la misma: la actualización precisa ante la promulgación de nuevas disposiciones, la formalización

---

(7) Un apunte al margen es que esta circular actualizó el Registro de avales creado en la circular 172, casi 20 años después.

de las recomendaciones que el Banco de España ya había hecho sobre la publicación de los estados contables, la normalización de respuestas a consultas que le fueron formuladas sobre tratamiento y provisión de las operaciones de arrendamiento financiero dudosas, coberturas, «riesgo-país», etc.

Las modificaciones que introdujo no fueron de fondo; en realidad, su alcance se limitó a precisar la normativa ya existente, en el sentido que seguidamente se comenta.

En cuanto a la clasificación —norma décima—, las modificaciones fueron:

- Cuando concurren en un crédito el riesgo de insolvencia y el de «riesgo-país», para su clasificación en balance deberá aplicarse el criterio más severo. Hasta ahora, este criterio estaba vigente en cuanto a la provisión, pero no en cuanto a la clasificación.
- Se rebajaron las condiciones para deshacer el arrastre de la totalidad de un préstamo a su clasificación como dudoso, producido porque la cuota más antigua impagada hubiese alcanzado el plazo de un año, o porque se hubiese acumulado el 25 % en esa situación, permitiendo que el total arrastrado pudiese reclasificarse como ordinario —recuperando las provisiones— cuando desapareciese parte de lo impagado y con ello se modificasen las circunstancias que habían obligado al arrastre.
- Se precisó que, en operaciones de amortización periódica, la fecha del impagado más antiguo es la referencia para la clasificación como dudosas, para el arrastre de cuotas no vencidas, para determinar el porcentaje de cobertura mínima y para dejar sin efecto el principio del devengo y aplicar el método de caja en los productos de las mismas.
- Se puntualizó que la decisión de recuperar el bien en los arrendamientos financieros no los excluye de su clasificación como dudosos.
- Se subrayó que los gastos que se ocasionasen para recuperar créditos, si eran recuperables, se clasificarían como dudosos y se provisionarían al 100 %.
- Estaba ya vigente que la prórroga o reinstrumentación de los créditos no interrumpía su morosidad, salvo que se aportasen garantías eficaces. La circular concretó lo que debía entenderse por garantías eficaces, y lo hizo señalando las condiciones que debían reunir. Primero, especificando la clase: pignoraticias sobre depósitos dinerarios o valores de renta fija emitidos por empresas de reconocida solvencia, hipotecarias sobre viviendas, oficinas, locales polivalentes y fincas rústicas, personales de nuevos garantes de

reconocida solvencia. Después, señalando que en todos los casos las garantías debían cubrir la totalidad del riesgo.

- En relación con el «riesgo-país», amplió de tres a seis meses el plazo de los créditos de prefinanciación para estar exentos del mismo.
- También con referencia al mismo riesgo, se extendió la exención a los activos financieros adquiridos para su colocación a terceros en el marco de una cartera gestionada separadamente con este propósito, siempre que no superasen los seis meses en poder de la entidad.
- Por último, también con relación al «riesgo-país», se suavizaron los condicionantes para la exención de los créditos comerciales, y los financieros derivados de ellos, siempre que no superasen el año desde la fecha inicial de la utilización.

Por lo que se refiere a las provisiones —norma undécima—:

- Se precisó un poco más el concepto de local polivalente, ciñéndolo a aquel que sin alteración estructural o arquitectónica fuese susceptible de albergar distintas actividades empresariales de diferentes empresas.
- También se precisó que, si una situación concursal afectaba a un titular de arrendamiento financiero inmobiliario, no era necesario provisionar el 25 % si no se albergaban dudas para la separación del bien. La provisión se haría siguiendo la fórmula general.
- En relación con el «riesgo-país», se suprimió la reducción del 50 % que ya existía para los créditos comerciales de plazo no superior a un año, siempre que el país atendiese bien el servicio de la deuda.
- Para el mismo riesgo, se suprimió la provisión mínima del 1,5 % para los países del nivel 2.

Al margen de las modificaciones señaladas en las normas décima y undécima, se recogió en la norma trigésima cuarta la obligatoriedad de reflejar en cuentas de orden los productos no cobrados de activos dudosos.

La segunda circular del año 1996 que modificó la 4/1991 fue la 7/1996, de 26 de julio. Su publicación fue necesaria con motivo de la adaptación de la legislación española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva comunitaria. La desaparición de los antiguos establecimientos de crédito de ámbito operativo limitado (ECAOL), que pasaron a ser establecimientos financieros de crédito, y la ampliación del objeto

social de los mismos al arrendamiento financiero fueron las causas que se invocaron en el preámbulo. La circular no afectó al tema que se viene tratando.

Una cuestión a destacar de la circular es su definición de arrendamiento financiero a efectos contables, no fiscales, concretándolo en la existencia de opción de compra. Pese a que esta definición permite una fácil manipulación entre arrendamientos financieros y no financieros, e incluso con ventas a plazo, perdura en la actualidad. Seguramente, «su vida residual» no será ya muy larga.

\* \* \*

Al año siguiente, fue la circular 5/1997, de 24 de julio, la destinada a modificar la circular 4/1991. En su amplio preámbulo, también señalaba los motivos, entre los que, como casi siempre, estaban los cambios en el marco legal, que obligaban a la actualización. Entre los cambios en el marco legal citaba el Reglamento de Sociedades, las deudas segregables y la emisión de letras del Tesoro a más de un año. Ocupaba un lugar preferente, entre los motivos, el Instituto Monetario Europeo, precursor del actual Banco Central Europeo, que ya había fijado el cuadro de requerimientos estadísticos para los países que se integrasen en la Unión Monetaria Europea (UME), y, aunque no se sabía cuáles serían los que reunirían las condiciones precisas para ser integrantes de la misma, era necesario comenzar a almacenar la información para conseguir series con una longitud mínima de un año cuando se produjese la creación de la UME. Subrayaba también la creciente complejidad de los grupos bancarios para justificar la actuación de la norma sobre las informaciones consolidadas.

El preámbulo, esta vez, adelantaba las motivaciones para modificar la clasificación y provisión de activos dudosos. Entre ellas, señalaba la adquisición de redes de sucursales, la extensión de los productos derivados y la cobertura de sus riesgos, la ampliación de las carteras de negociación, la explosión de las actividades de gestión y la aparición del dinero electrónico.

Anunciaba, asimismo, que la evolución de los hechos permitía suavizar el riesgo-país y la valoración de los inmuebles adjudicados en pago de deuda; por último, justificaba el levantamiento de la obligación de aplicar los criterios de valoración y provisiones a las sucursales de bancos extranjeros, con el traspaso de las competencias supervisoras de solvencia al país de origen, al objeto de evitarles a estas entidades la necesidad de duplicar sus contabilidades.

La circular incluyó, en la norma tercera, dos cuestiones que afectaban a la clasificación y provisión de dudosos, y, en la vigésima novena, referida a inmuebles, una modificación del tratamiento de los adjudicados en pago de deudas que también afectaba a las provisiones.

- La primera, cuyo lugar más adecuado parece que debería haber sido la norma undécima, decía así: *«En caso de bienes inmuebles procedentes de arrendamiento financiero, siempre que lo permita el valor de tasación, se podrá liberar la provisión a que se refiere el segundo párrafo del apartado 5 de la norma 11ª, pero deberá mantenerse la provisión específica dotada para la cobertura de cuotas impagadas, salvo que su importe supere el 25 % del principal del crédito activado o del valor de tasación si fuere inferior, en cuyo caso el exceso sobre ese importe podrá liberarse.»*
- La segunda se refería a que las sucursales del espacio económico europeo podrían no aplicar determinadas normas, entre ellas la décima y la undécima.
- La que afectaba a los inmuebles adjudicados incluía una rebaja en la provisión que debía hacerse si el tiempo transcurría sin que se realizase la venta. La rebaja se centraba en la elevación del plazo para la venta a tres años (con anterioridad era de dos). Con ello, las provisiones, que eran del 25 %, 50 % y 75 % a los dos, tres y cinco años, respectivamente, se quedaron en los mismos porcentajes, pero para los plazos a tres, cuatro y cinco años.

Los cambios recogidos en la circular, en su mayoría, rebajaban la exigencia de lo existente, aunque contenía puntualizaciones muy amplias para el tratamiento de los riesgos de firma que no estaban explicados con precisión suficiente. Fueron los que a continuación se indican, siguiendo la metodología de las circulares anteriores.

En cuanto a la clasificación:

- Las reglas para clasificar como dudosos los avales y demás cauciones no estaban explícitas en la normativa, aunque quizá se intuían de manera lógica. La circular aclaró que esta clasificación se haría con el mismo criterio que habría de hacerse en el crédito dinerario avalado, en el caso de que este fuese moroso.
- También se hizo explícita la doctrina de que los avales prestados a créditos que se hubiesen clasificado como dudosos, no por morosidad, debían comportar para aquellos igual clasificación.
- En referencia al «riesgo-país», se volvió a modificar la exención de los créditos de prefinanciación, matizando que para alcanzar esa condición debían de ser sobre contratos de exportación específicos, con plazo no mayor de seis meses y vencimiento en la fecha de la exportación.
- Por último, también sobre «riesgo-país», donde con anterioridad quedaban exentos los riesgos interbancarios de sucursales en España de bancos extranjeros, ahora se sustituyeron por sucursales

en el Espacio Económico Europeo de entidades de crédito extranjeras.

En cuanto a las provisiones:

- Los riesgos excluidos de provisión se ampliaron con los contraídos con las Administraciones Públicas de países de la Unión Europea, incluidos los derivados de las adquisiciones temporales de deuda pública, así como sus organismos comerciales y demás entidades de derecho público, con los anticipos sobre pensiones y nóminas del mes siguiente si la pagadora era la Administración Pública y estaban domiciliadas en la entidad, con los créditos que tengan garantía plena solidaria, explícita e incondicional de las entidades de crédito de la CEE y de países miembros de la OCDE, y con los avalados por las sociedades de garantía recíproca reclamables a primer requerimiento.
- Suavizó la cuestión de los créditos mayores de 4 millones no bien documentados, excluyendo de esta regla las operaciones de arrendamiento financiero y otras menores de 25 millones de pesetas y sin impagados, que tuviesen garantías eficaces, siempre que los bienes o garantías fuesen superiores al riesgo pendiente.
- Después de una generalización dirigida a la aplicación de criterios de máxima prudencia en las provisiones que debían realizarse por los avales y garantías prestados, la circular entró en el detalle. Para los avales o cauciones financieras, cuando surgiese una situación de morosidad en el riesgo avalado, debería seguirse para el aval la misma regla de provisión que habría de aplicarse para aquel. Si la garantía prestada fuese financiera, para contar los plazos de la morosidad que determinarían la provisión se partiría de la fecha en que la hubiesen reclamado. Todo ello no era aplicable a los avales que garantizasen riesgos dinerarios excluidos de la provisión.
- Si el riesgo avalado se hubiese clasificado como dudoso por razones distintas a la morosidad, también el aval seguiría una conducta paralela en la provisión. Si se tratase de un riesgo muy dudoso, se provisionaría el 100 %; si dudoso por presentar patrimonio negativo o pérdidas continuadas, por encontrarse en suspensión de pagos, o por manifestarse un retraso generalizado en los pagos, el 25 %. En los demás casos de clasificación como dudosos, si no estuviesen reclamados, bastaría con el 10 %; si lo estuviesen, deberían provisionarse paralelamente a la situación del avalado.
- En relación con el «riesgo-país», se eliminó el mínimo establecido del 35 % para el conjunto de los países clasificados en los grupos 3, 4 y 5.

La circular incluyó dentro de la norma referida a inmuebles una rebaja en la provisión sobre inmuebles adjudicados. Antes, era preciso venderlos en un plazo máximo de dos años, a partir del que comenzaba un calendario de provisión; la circular lo alargó hasta tres años. Cumplido este plazo, se provisionaría el 25 %. El segundo tramo del calendario quedó en el 50 % a los cuatro años —antes a los tres— y el tercero finalizaba con el 75 % a los cinco años, igual que anteriormente.

\* \* \*

En 1998, solo la circular número 7, de 3 de julio, modificó la normativa contable. En su preámbulo, señalaba como causa fundamental de su promulgación la aparición del euro y la plena participación de España en la UME. Ello hacía necesarias nuevas definiciones para las llamadas contablemente monedas nacionales y extranjeras, ajustes en la conversión de las monedas y en los estados contables, nuevos tratamientos de las operaciones de futuro con monedas de la UME... También alegaba las modificaciones que había introducido el Instituto Monetario Europeo en los requerimientos estadísticos, valoraciones y sectorizaciones con arreglo al sistema europeo de cuentas.

Añadía consideraciones sobre «riesgo-país», fundamentalmente por la crisis del sudeste asiático; el tratamiento de los fondos de titulización hipotecaria, la necesidad de modificar plazos en las informaciones prudenciales; un intento —condenado al fracaso por aquello de las puertas al campo— de establecer criterios de localización; la homogeneización de la información de todas las cooperativas de crédito con la de bancos y cajas de ahorros —hasta aquel momento, solo algunas por su tamaño o por trabajar en moneda extranjera lo venían haciendo—; y, como no podía ser menos, retocó la clasificación y provisión de activos dudosos.

La circular aportó novedades, en cuanto a la clasificación, únicamente en el «riesgo-país»:

- Se extendió a las filiales la exención, hasta ahora prevista solamente para sucursales, en sus riesgos con titulares de un país cifrados en la moneda del mismo.
- Se estableció una nueva fórmula para clasificar a los países en el grupo 1, mediante una referencia al anejo de la comunicación de la «*Comisión sobre seguro de crédito a la exportación a corto plazo*» a los estados miembros.
- Se añadió un criterio más para considerar a un país en el grupo 3 de dificultades transitorias, que era una reproducción de lo acaecido en los países del sudeste asiático.
- Hasta aquel momento, los organismos multilaterales de países clasificados en los grupos 3, 4 y 5 debían clasificarse en el grupo donde se situase el mayor número de países participantes. En la

circular se puso, como excepción a esta regla, una lista comprensiva de los que se citaban en la norma 13.1.II.a de la circular de recursos propios.

En cuanto a la norma de provisiones, los cambios fueron los que siguen:

- Se incluyeron las Administraciones Centrales de los países clasificados en el grupo 1, a efectos de «riesgo-país», dentro de las excepciones a la obligación de provisionar.
- También se exceptuaron los riesgos cuya titularidad correspondiese a los Fondos de Garantía de Depósitos, así como los de los valores emitidos por las Administraciones Públicas excepcionadas.
- Se corrigió, además, el lenguaje en las excepciones. No se trataba de una modificación por sí misma, aunque dio lugar a algún pequeño cambio. Donde se había establecido para «...*organismos autónomos comerciales y demás entidades de derecho público dependientes de las mismas...*» (se estaba refiriendo a las Administraciones Públicas) se pasó a entidades públicas empresariales, mediante referencia a la sectorización que introdujo esta circular en su norma séptima, en línea con el sistema europeo de cuentas.
- Se reajustaron los valores, al expresarse los estados reservados en euros. Ello significó que los créditos no bien documentados que estaban penalizados cambiasen, respectivamente, los 4 y 25 millones de pesetas por 25.000 y 150.000 euros. Prácticamente igual.
- En la provisión genérica, se extendió el 0,5 % a los bonos ordinarios de titulización hipotecaria.
- A efectos de la provisión específica, se estableció que las aportaciones a fondos de titulización hipotecaria, los valores subordinados emitidos por ellos y cualquier financiación que se situase, a efectos de prelación, después de los bonos ordinarios, se provisionarían como habría de hacerse con los activos titulizados, con el límite del importe de las aportaciones, los valores y las financiaciones. Cuando fuese preciso hacer esta provisión, no sería necesaria la general del 0,5 %.

Debe señalarse que esta circular, en su norma 34<sup>a</sup>, determinó que los productos vencidos y no cobrados de activos dudosos, anotados en cuentas de orden, en su caso, se incorporasen a los activos en suspenso, cuando los principales pasasen a esa situación.

También la circular incluyó una ampliación de la información sobre los dudosos, incorporando a uno de sus estados un desglose, mezcla de sectores e instrumentos.

### 3.12. 1999. La novedad y el futuro

En 1999 se publicaron dos circulares que modificaban la 4/1991: la numerada 2, de 26 de enero, y la 9, fechada el 17 de diciembre. La primera de ellas no afectó al tema prudencial de las provisiones. Surgió como consecuencia de regular el tratamiento de los fondos de comercio y se aprovechó para aumentar alguna información reservada.

Por el contrario, la circular 9/1999, de 17 de diciembre, al igual que la 1/1982, fue prácticamente monográfica, dedicada por entero al riesgo de falencia. Pese a esta coincidencia monográfica, ambas circulares tuvieron motivaciones opuestas. La 1/1982, como ya se ha venido indicando, la tuvo en una crisis bancaria duradera y la enseñanza que de ella se obtuvo; la 9/1999 se promulgó en un entorno opuesto, una situación con morosidad bajísima y provisiones en línea con ellas, acompañadas de cuentas de resultados muy brillantes. A ambas las movía la prudencia: en 1982, el temor a que los hechos se repitiesen y el deseo de aumentar la solvencia; en 1999, que el ciclo económico se deteriorase y se hubiese desaprovechado una etapa brillante para prevenir los problemas que pudiese deparar el futuro.

Como las anteriores, la circular 9/1999 modificó más o menos el contenido de las provisiones existentes, tanto en insolvencias como en «riesgo-país», pero eso no fue lo más importante de ella, ya que su contenido se distinguía por la creación de la provisión que denominaba, quizá de una forma un tanto neutra, provisión estadística, abriendo la puerta a una nueva concepción de provisionar los activos que todavía no han dado muestra de estar perjudicados, y cubriendo con ello el temor que antes se ha expuesto. La provisión estadística, por su filosofía, llamó la atención de manera muy favorable en los ámbitos internacionales de supervisión.

El preámbulo adelantaba con claridad el contenido. Reflexionaba sobre el comportamiento cíclico de la insolvencia y apuntaba a una modelización estadística del riesgo de cada entidad, basada en la propia experiencia de cada una. Mientras las entidades ponían en funcionamiento las bases de datos necesarias para la construcción de su modelo, el Banco de España imponía uno convencional basado en grupos de riesgos.

También la circular revisaba la regulación y provisionamiento del «riesgo país».

Aparte de la reordenación del texto, y de la nueva provisión estadística, que se tratará separadamente, las modificaciones endurecieron lo ya existente, no solo por lo que se refiere a la provisión estadística, que ya lo hacía por sí misma sin ayuda de ninguna clase, sino por la mayor exigencia en el «efecto arrastre», o en el nuevo tramo de la provisión específica, o debido a la limitación del denominado calendario largo que au-

mentaba de forma indirecta las exigencias de la provisión genérica. Sin embargo, para valorar el efecto conjunto de ambos endurecimientos es preciso tener presente que no eran agregables, porque la metodología de su cálculo tenía como efecto que el total de las provisiones sería el mayor de los dos siguientes: el necesario según las reglas de la nueva provisión o la suma de las dos ya existentes, si bien en el último supuesto el exceso podría detrarse del posible saldo acumulado de la provisión estadística de años anteriores (con posterioridad, la circular 4/2000 endureció el tema, al convertir la provisión genérica en agregable en todos los casos).

Las modificaciones fueron las que seguidamente se indican.

En cuanto a la clasificación:

- El «efecto arrastre» a activos dudosos de la totalidad de un préstamo, cuando tenga cuotas impagadas con antigüedad de un año, se endureció, reduciendo este plazo a seis meses en los préstamos a personas físicas, con cuotas mensuales, que no tuviesen como finalidad financiar su actividad empresarial.
- En la clasificación de riesgos dudosos, por causas diferentes a la morosidad, se ampliaron las circunstancias especificadas con anterioridad con «...*flujos de caja insuficientes para atender las deudas e imposibilidad de atender a financiaciones adicionales...*», además del inconcreto «*además de otras causas*», como anteriormente.
- Se puntualizó algo que, con toda probabilidad, era evidente. Se refería a que en las operaciones de arrendamiento financiero, cuando se decidía recuperar el bien, y en las ejecuciones hipotecarias, las entidades podían actuar a su criterio en cuanto a la clasificación, pero —era la puntualización— si había morosidad debían respetarse las reglas generales señaladas para esa situación.
- Se subrayó en la nueva redacción que el cobro de los intereses pendientes no era suficiente para que una prórroga o reinstrumentación de un crédito alterase su situación de morosidad. La circular lo estableció como una condición necesaria que debía acompañar a garantías eficaces, o a la razonable certeza de que el calendario se cumpliría.
- Se reguló cuándo podían pasar a inversión normal los riesgos de acreditados en suspensión de pagos con convenio de acreedores, estableciéndolo en función de que se diese al menos una de las dos condiciones alternativas: haber pagado el 25 % de los créditos que habían sido objeto de convenio o la antigüedad de dos años. En ambos casos, era preciso un perfecto cumplimiento del convenio.

- Se hicieron los cambios necesarios en los estados reservados para hacer visibles las operaciones reclasificadas de situación dudosa a inversión normal.
- Se amplió la definición de «riesgo-país», añadiendo al riesgo soberano y de transferencia, ya señalados desde 1984, «...los restantes riesgos derivados de la actividad financiera internacional...». En la definición, decía para ellos la norma: «*incluyen los demás riesgos susceptibles de cobertura dentro del ámbito del seguro de crédito a la exportación enumerados en la Orden Ministerial de 12 de febrero de 1998, sobre cobertura por cuenta del Estado de riesgos derivados del comercio exterior e internacional:*» (8).
- Se precisó con más detalle la exención del «riesgo-país» para los saldos en la moneda del país, según residencia y sector del titular y domicilio de la entidad.
- Se matizó que para eximir del «riesgo-país» a los activos financieros que se adquieren para colocación a terceros, deben de ser negociables.

La circular introdujo las siguientes modificaciones en cuanto a la cobertura:

- Se creó un tramo más en el denominado calendario corto. Antes se comenzaba a provisionar a los seis meses del vencimiento con un 25 %; a partir de la circular se haría a los tres meses con un 10 %. Los demás tramos quedaban invariables en plazo y porcentaje.
- El denominado calendario largo se endureció en su aplicación (9):
  - a) Solo se aplicaría a préstamos —excluye la aplicación a los créditos que no tengan forma de préstamos— con garantía hipotecaria sobre viviendas terminadas, siempre que la garantía hubiese nacido con la financiación, y a arrendamientos financieros sobre tales bienes. Aclaraba la norma que tenían la consideración de viviendas los inmuebles utilizados como despachos u oficinas, siempre que hubiesen sido construidos con fines residenciales y que siguiesen siendo legalmente susceptibles de dicho uso y no requiriesen una transformación importante para su reutilización como vivienda.

(8) Es creencia del autor que era una precisión innecesaria, motivada por los efectos del problema asiático, ya que estaban contenidos en las definiciones anteriores.

(9) La dureza principal nace de la aplicación de la provisión genérica, ya que a los excluidos del calendario largo, de inmediato, se les tiene que aplicar el 1 %, en vez del 0,5 %, aunque no figuren como dudosos.

- b) El importe vivo del riesgo no podría superar el 80 % del valor de tasación.
- Se amplió el grupo de riesgos que no necesitaban provisionarse, aunque incurriesen en morosidad. La ampliación se extendió a los que contasen con garantía pignoratícia de participaciones en FIAMM, o a valores de renta fija emitidos por las mismas entidades de crédito para las que ya existiese exclusión de los créditos por ellas avalados. En ambos casos, cuando el riesgo vivo no fuese superior al 90 % del valor de rescate o de mercado, respectivamente.
  - Se rebajó la base para la cobertura genérica del 1 % o del 0,5 %, al eliminar de ella los títulos de renta fija incluidos en la cartera de negociación.
  - Se retiró a los países clasificados en el grupo 5 la bonificación del 50 % en los activos interbancarios de plazo no superior a tres meses que, a efectos de «riesgo-país», tenían los países clasificados en los grupos 3, 4 y 5 que cumpliesen con el servicio de la deuda.
  - Se estableció, también a efectos de «riesgo-país», la necesidad de provisionar los apoyos financieros a sucursales y filiales residentes en países clasificados en los grupos 3 a 6, siempre que estén denominados en moneda diferente a la del país en que radiquen.

Sin embargo, tal como se indicó, aunque el número de modificaciones a las provisiones anteriores era amplio, la importancia de esta circular radicó en la introducción de la denominada provisión estadística. No se trataba solo de una provisión más, era una nueva forma de provisionar que podía recordar en sus efectos a lo que muchos años atrás en contabilidad se llamaba previsión de insolvencias, con diferencias fundamentales: no se dotaba como aplicación de los resultados, sino como gasto dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias, y su cálculo era, mejor pretendía ser, sofisticado. Su parecido continuaba con la subsistencia de las provisiones anteriores, específica y genérica, que se dotaban siempre que fuese posible con cargo a esta (la circular 4/2000 cambió esta concepción, al obligar a que la provisión genérica se dotase contra pérdidas y ganancias y no disminuyese la cuantía de la provisión estadística).

El fondo estadístico, una vez calculado en virtud de la aplicación de unos coeficientes sobre los activos que pueden generar insolvencias, se adeudaba a pérdidas y ganancias con periodicidad trimestral (podía hacerse mensualmente) solo por lo que excediese de lo que la circular denominaba dotaciones netas de insolvencias (excluidas las correspondientes a «riesgo-país»), concepto amplio que comprendía las dotaciones netas, específica y genérica, y las amortizaciones directas, todo ello disminuido por los activos en suspenso recuperados. El fondo estadístico era acumulativo, de manera que, si la suma de las provisiones específica

y genérica superaba en un ejercicio a la provisión estadística calculada según las reglas señaladas, el exceso no produciría disminución en la cuenta de pérdidas y ganancias, porque se compensaría con el saldo acumulado de intervalos anteriores que hubiese en ese momento. La circular señalaba un tope máximo para este saldo acumulado: el triplo de su importe calculado para el ejercicio.

Para determinar el importe del fondo estadístico, la circular daba preferencia a los métodos de cálculo que cada entidad pudiese obtener basados en su propia experiencia de impagos, formando parte de un sistema de medición y gestión del riesgo de crédito, usando una base histórica que abarcase, al menos, un ciclo económico completo, siempre que los modelos fuesen verificados y conformes para el Banco de España. Mientras ello no sucedía, deberían hacer el cálculo con las reglas que contenía la circular.

Las reglas establecieron seis agrupaciones de los activos susceptibles de generar insolvencias, a los que, de menos a más, debían aplicarse los porcentajes 0, 0,1, 0,4, 0,6, 1, 1,5. La suma de los cinco resultados obtenidos de la aplicación de los porcentajes (es obvio que el primero era nulo) sería el importe de la dotación al fondo estadístico.

Las agrupaciones que la circular hizo de los activos fueron las siguientes:

- Sin riesgo apreciable. Los que reiteradamente se han considerado exentos de provisión.
- Riesgo bajo. Los activos que sirven de garantía en las operaciones de política monetaria en el Sistema Europeo de Bancos Centrales, los activos a los que es aplicable el llamado calendario largo, los correspondientes a titulares calificados al menos con una A por conocidas empresas de calificación y los valores emitidos en moneda local por Administraciones Centrales no incluidas en la primera agrupación, siempre que estén registrados en los libros de sucursales.
- Riesgo medio-bajo. Los demás arrendamientos financieros y créditos con garantía real, siempre que el valor estimado de los bienes cedidos o las garantías, respectivamente, cubran el riesgo vivo.
- Riesgo medio. Los riesgos con residentes en España o en los países señalados en los grupos 1 y 2 a efectos de «riesgo-país», no incorporados a otras agrupaciones.
- Riesgo medio-alto. En general, el crédito al consumo, salvo que estén inscritos en el Registro de Ventas a Plazo de Bienes Muebles. También los riesgos con obligados finales en países clasificados a efectos de «riesgo-país» en los grupos 3 a 6, excluidos de cobertura de dicho riesgo.

- Riesgo alto. Comprende los saldos de tarjetas de crédito, descubiertos en cuenta corriente, excedidos en cuenta de crédito, y los activos dudosos sin cobertura obligatoria.

Dos observaciones deben tenerse presentes para la correcta lectura de las agrupaciones anteriores: la primera, que los activos que podían estar en más de una agrupación estarían en la de menor riesgo; la segunda, que los pasivos contingentes, antes de aplicarles los porcentajes, se ponderarían por los coeficientes que señalaba la normativa para el cálculo de los recursos propios.

La circular, prácticamente en su totalidad, pospuso la entrada en vigor para el 1 de julio del año 2000, fórmula que venía a tener los mismos efectos que un calendario, ya que, de esa forma, en el ejercicio del año 2000 la provisión estadística solo sería preciso constituirla por la mitad de lo previsto.

\* \* \*

Una vez más, la circular 9/1999 fue modificada antes de entrar en vigor. La circular 4/2000, de 28 de junio, eliminó la provisión genérica del cálculo de la provisión estadística, donde en principio funcionaba como un sustraendo. A partir de esta fecha, coincidente con la entrada en vigor de la provisión estadística, la provisión genérica debería dotarse con independencia de las demás.

Aparte de esta circular, solo la 5 del mismo año 2000 ha añadido modificaciones contables, limitadas en este caso a regular la conversión en externos de los fondos de pensiones internos, y a su adaptación al Real Decreto 1588/1999, de 15 de enero.

En el año 2001, la única circular que abordó temas contables fue la número 4, que centró su contenido en poner orden en los depósitos de valores, sin tocar para nada el tema de este trabajo.

\* \* \*

La historia seguirá. Probablemente tendrá que hacerlo dentro de un entorno más universal, pero todo está por escribir. Parece que comenzará a hacerse muy pronto, quizá en el presente año 2002.

---

## PUBLICACIONES DEL BANCO DE ESPAÑA

### PUBLICACIONES PERIÓDICAS

INFORME ANUAL (ediciones en español e inglés)  
CUENTAS FINANCIERAS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (edición bilingüe: español e inglés) (anual)  
BALANZA DE PAGOS DE ESPAÑA (ediciones en español e inglés) (anual)  
CENTRAL DE ANOTACIONES EN CUENTA (anual)  
BOLETÍN ECONÓMICO (mensual)  
ECONOMIC BULLETIN (trimestral)  
BOLETÍN ESTADÍSTICO (mensual)  
BOLETÍN DE ANOTACIONES EN CUENTA (diario)  
CENTRAL DE BALANCES. RESULTADOS ANUALES DE LAS EMPRESAS NO FINANCIERAS (monografía anual)  
CIRCULARES A ENTIDADES DE CRÉDITO  
CIRCULARES DEL BANCO DE ESPAÑA. RECOPILOCIÓN (cuatrimestral)  
REGISTROS DE ENTIDADES (anual)  
ESTABILIDAD FINANCIERA (semestral)

### ESTUDIOS ECONÓMICOS (SERIE AZUL)

62. ENRIQUE ALBEROLA ILLA: España en la Unión Monetaria. Una aproximación a sus costes y beneficios (1998).
63. GABRIEL QUIRÓS (coordinador): Mercado español de deuda pública. Tomos I y II (1998).
64. FERNANDO C. BALLABRIGA, LUIS JULIÁN ÁLVAREZ GONZÁLEZ Y JAVIER JAREÑO MORAGO: Un modelo macroeconómico BVAR para la economía española: metodología y resultados (1998). (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
65. ÁNGEL ESTRADA Y ANA BUISÁN: El gasto de las familias en España (1999).
66. ROBERTO BLANCO ESCOLAR: El mercado español de renta variable. Análisis de la liquidez e influencia del mercado de derivados (1999).
67. JUAN AYUSO, IGNACIO FUENTES, JUAN PEÑALOSA Y FERNANDO RESTOY: El mercado monetario español en la Unión Monetaria (1999).
68. ISABEL ARGIMÓN, ÁNGEL LUIS GÓMEZ, PABLO HERNÁNDEZ DE COS Y FRANCISCO MARTÍ: El sector de las Administraciones Públicas en España (1999).
69. JAVIER ANDRÉS, IGNACIO HERNANDO AND J. DAVID LÓPEZ-SALIDO: Assessing the benefits of price stability: The international experience (2000).
70. OLYMPIA BOVER Y MARIO IZQUIERDO: Ajustes de calidad en los precios: métodos hedónicos y consecuencias para la Contabilidad Nacional (2001). (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
71. MARIO IZQUIERDO Y M<sup>a</sup> DE LOS LLANOS MATEA: Una aproximación a los sesgos de medición de las variables macroeconómicas españolas derivados de los cambios en la calidad de los productos (2001). (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)

---

Nota: La relación completa de cada serie figura en el Catálogo de Publicaciones.

72. MARIO IZQUIERDO, OMAR LICANDRO Y ALBERTO MAYDEU: Mejoras de calidad e índices de precios del automóvil en España (2001). (Publicada una versión inglesa con el mismo número.)
73. OLYMPIA BOVER Y PILAR VELILLA: Precios hedónicos de la vivienda sin características: el caso de las promociones de viviendas nuevas (2001). (Publicada una versión inglesa con el mismo número.)
74. MARIO IZQUIERDO Y M<sup>a</sup> DE LOS LLANOS MATEA: Precios hedónicos para ordenadores personales en España durante la década de los años noventa (2001). (Publicada una versión inglesa con el mismo número.)

## ESTUDIOS DE HISTORIA ECONÓMICA (SERIE ROJA)

32. SEBASTIÁN COLL Y JOSÉ IGNACIO FORTEA: Guía de fuentes cuantitativas para la historia económica de España. Vol. I: Recursos y sectores productivos (1995).
33. FERNANDO SERRANO MANGAS: Vellón y metales preciosos en la Corte del Rey de España (1618-1668) (1996).
34. ALBERTO SABIO ALCUTÉN: Los mercados informales de crédito y tierra en una comunidad rural aragonesa (1850-1930) (1996).
35. M<sup>a</sup> GUADALUPE CARRASCO GONZÁLEZ: Los instrumentos del comercio colonial en el Cádiz del siglo XVII (1650-1700) (1996).
36. CARLOS ÁLVAREZ NOGAL: Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665) (1997).
37. EVA PARDOS MARTÍNEZ: La incidencia de la protección arancelaria en los mercados españoles (1870-1913) (1998).
38. ELENA MARÍA GARCÍA GUERRA: Las acuñaciones de moneda de vellón durante el reinado de Felipe III (1999).
39. MIGUEL ÁNGEL BRINGAS GUTIÉRREZ: La productividad de los factores en la agricultura española (1752-1935) (2000).
40. ANA CRESPO SOLANA: El comercio marítimo entre Amsterdam y Cádiz (1713-1778) (2000).
41. LLUIS CASTAÑEDA PEIRÓN: El Banco de España (1874-1900): la red de sucursales y los nuevos servicios financieros (2001).

## DOCUMENTOS DE TRABAJO

- 0010 EVA ORTEGA Y ENRIQUE ALBEROLA: Transmisión de *shocks* y política monetaria en la UEM. Un ejercicio con NIGEM. (Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
- 0011 REGINA KAISER AND AGUSTÍN MARAVALL: An Application of TRAMO-SEATS: Changes in Seasonality and Current Trend-Cycle Assessment. The German Retail Trade Turnover Series.
- 0012 REGINA KAISER AND AGUSTÍN MARAVALL: Notes on Times Analysis, ARIMA Models and Signal Extraction.
- 0013 JORDI GALÍ, J. DAVID LÓPEZ-SALIDO AND JAVIER VALLÉS: Technology Shocks and Monetary Policy: Assessing the Fed's Performance.
- 0014 AGUSTÍN MARAVALL AND FERNANDO J. SÁNCHEZ: An Application of TRAMO-SEATS: Model Selection and Out-of-sample Performance. The Swiss CPI series.
- 0015 OLYMPIA BOVER, SAMUEL BENTOLILA AND MANUEL ARELLANO: The Distribution of Earnings in Spain during the 1980s: The Effects of skill, Unemployment, and Union Power.
- 0016 JUAN AYUSO AND RAFAEL REPULLO: A Model of the Open Market Operations of the European Central Bank.
- 0017 FRANCISCO ALONSO, ROBERTO BLANCO, ANA DEL RÍO AND ALICIA SANCHÍS: Estimating liquidity premia in the Spanish government securities market.
- 0018 SANTIAGO FERNÁNDEZ DE LIS, JORGE MARTÍNEZ PAGÉS AND JESÚS SAURINA: Credit growth, problem loans and credit risk provisioning in Spain.

- 0019 PABLO HERNÁNDEZ DE COS, ISABEL ARGIMÓN Y JOSÉ MANUEL GONZÁLEZ-PÁRAMO: ¿Afecta la titularidad pública a la eficiencia empresarial? Evidencia empírica con un panel de datos del sector manufacturero español.(Publicada una edición en inglés con el mismo número.)
- 0020 JORDI GALÍ, MARK GERTLER AND J. DAVID LÓPEZ-SALIDO: European inflation dynamics.
- 0101 SILVIO RENDÓN: Job Creation under Liquidity Constraints: The Spanish Case.
- 0102 RAVI BALAKRISHNAN: The interaction of firing costs and on-the-job search: an application of a search theoretic model to the Spanish labour market.
- 0103 FRANCISCO DE CASTRO, JOSÉ MANUEL GONZÁLEZ-PÁRAMO AND PABLO HERNÁNDEZ DE COS: Evaluating the dynamics of fiscal policy in Spain: patterns of interdependence and consistency of public expenditure and revenues.
- 0104 CARSTEN KRABBE NIELSEN: Three Exchange Rate Regimes and a Monetary Union: Determinacy, Currency Crises, and Welfare.
- 0105 JUAN AYUSO AND RAFAEL REPULLO: Why Did the Banks Overbid? An Empirical Model of the Fixed Rate Tenders of the European Central Bank.
- 0106 FRANCISCO J. RUGE-MURCIA: Inflation targeting under asymmetric preferences.
- 0107 JOSÉ VIÑALS: Monetary policy issues in a low inflation environment.
- 0108 AGUSTÍN MARAVALL AND ANA DEL RÍO: Time aggregation and the Hodrick-Prescott filter.
- 0109 JORDI GALÍ AND J. DAVID LÓPEZ-SALIDO: A new Phillips curve for Spain.
- 0110 ÁNGEL ESTRADA AND DAVID LÓPEZ-SALIDO: Accounting for Spanish productivity growth using sectoral data: New evidence.
- 0111 FRANCISCO ALONSO, ROBERTO BLANCO AND ANA DEL RÍO: Estimating inflation expectations using French government inflation-indexed bonds.
- 0112 GIANLUCA CAPORELLO, AGUSTÍN MARAVALL AND FERNANDO J. SÁNCHEZ: Program TSW. Reference manual.
- 0113 SOLEDAD NÚÑEZ RAMOS Y MIGUEL PÉREZ GARCÍA-MIRASIERRA: El grado de concentración en las ramas productivas de la economía española.
- 0114 KLAUS DESMET AND IGNACIO ORTUÑO ORTÍN: Rational underdevelopment.
- 0115 MATTEO CICCARELLI AND ALESSANDRO REBUCCI: The transmission mechanism of European monetary policy: Is there heterogeneity? Is it changing over time?
- 0116 ÁNGEL ESTRADA AND J. DAVID LÓPEZ SALIDO: Sectoral and Aggregate Technology Growth in Spain.
- 0117 IGNACIO HERNANDO AND JORGE MARTÍNEZ PAGÉS: Is there a bank lending channel of monetary policy in Spain?
- 0118 MICHAEL EHRMANN, LEONARDO GAMBACORTA, JORGE MARTÍNEZ PAGÉS, PATRICK SEVESTRE AND ANDREAS WORMS: Financial systems and the role of banks in monetary policy transmission in the euro area.
- 0119 J. B. CHATELAIN, A. GENERALE, I. HERNANDO, U. VON KALCKREUTH AND P. VERMEULEN: Firm investment and monetary policy transmission in the euro area.
- 0120 ROBERTO BLANCO: The euro-area government securities markets. Recent developments and implications for market functioning.
- 0121 JAVIER ANDRÉS, J. DAVID LÓPEZ-SALIDO AND JAVIER VALLÉS: Money in an estimated business cycle model of the euro area.
- 0201 SOLEDAD NÚÑEZ RAMOS: La contribución de las ramas productoras de bienes y servicios TIC al crecimiento de la economía española.
- 0202 LUIS JULIÁN ÁLVAREZ GONZÁLEZ Y JAVIER JAREÑO MORAGO: Implicaciones para la inflación de la conversión de precios a euros.
- 0203 IGNACIO HERNANDO AND SOLEDAD NÚÑEZ: The contribution of ict to economic activity: a growth accounting exercise with Spanish firm-level data.
- 0204 JORDI GALÍ, MARK GERTLER AND J. DAVID LÓPEZ-SALIDO: Markups, gaps, and the welfare costs of business fluctuations.
- 0205 ÁNGEL ESTRADA AND J. DAVID LÓPEZ-SALIDO: Understanding Spanish dual inflation.
- 0206 ÁNGEL ESTRADA, PILAR GARCÍA-PEREA Y MARIO IZQUIERDO: Los flujos de trabajadores en España. El impacto del empleo temporal.

**EDICIONES VARIAS (1)**

- SERVICIOS JURÍDICOS DEL BANCO DE ESPAÑA: Legislación de entidades de depósito y otros intermediarios financieros: normativa *autonómica* (1990). Segunda edición. 36,06 € (\*).
- BANCO DE ESPAÑA: Monedas de Oro de la Colección del Banco de España (1991). 48,08 € (\*).
- PEDRO MARTÍNEZ MÉNDEZ: Los beneficios de la banca (1970-1989) (1991). 12,50 € (\*).
- SERVICIOS JURÍDICOS DEL BANCO DE ESPAÑA: Legislación de Entidades de Crédito: normativa general. 3ª ed. (1994). 36,06 € (\*).
- MARÍA JOSÉ TRUJILLO MUÑOZ: La potestad normativa del Banco de España: el régimen dual establecido en la Ley de Autonomía (1995). 3,13 € (\*).
- BANCO DE ESPAÑA: Tauromaquia. Catálogo comentado sobre la Tauromaquia, de Francisco de Goya, referido a una primera tirada de esta serie, propiedad del Banco de España (1996). 5 € (\*).
- JUAN LUIS SÁNCHEZ-MORENO GÓMEZ: Circular 8/1990, de 7 de septiembre. Concordancias legales (1996). 6,25 € (\*).
- RAMÓN SANTILLÁN: Memorias (1808-1856) (1996) (\*\*\*).
- BANCO DE ESPAÑA. SERVICIO DE ESTUDIOS (ed.): La política monetaria y la inflación en España (1997) (\*\*).
- BANCO DE ESPAÑA: La Unión Monetaria Europea: cuestiones fundamentales (1997). 3,01 € (\*).
- TERESA TORTELLA: Los primeros billetes españoles: las «Cédulas» del Banco de San Carlos (1782-1829) (1997). 28,13 € (\*).
- JOSÉ LUIS MALO DE MOLINA, JOSÉ VIÑALS AND FERNANDO GUTIÉRREZ (eds.): Monetary policy and inflation in Spain (1998) (\*\*\*\*).
- SERVICIO JURÍDICO DEL BANCO DE ESPAÑA: Legislación de Entidades de Crédito. 4ª ed. (1999). 36,06 € (\*).
- VICTORIA PATXOT: Medio siglo del Registro de Bancos y Banqueros (1947-1997) (1999). Libro y disquete: 5,31 € (\*).
- PEDRO TEDDE DE LORCA: El Banco de San Fernando (1829-1856)(1999) (\*\*).
- BANCO DE ESPAÑA (ed.): Arquitectura y pintura del Consejo de la Reserva Federal (2000). 12,02 € (\*).
- PABLO MARTÍN ACEÑA: El Servicio de Estudios del Banco de España (1930-2000) (2000). 9,02 € (\*).
- TERESA TORTELLA: Una guía de fuentes sobre inversiones extranjeras en España (1780-1914) (2000). 9,38 € (\*).
- VICTORIA PATXOT Y ENRIQUE GIMÉNEZ-ARNAU: Banqueros y bancos durante la vigencia de la Ley Cambó (1922-1946) (2001). 5,31 € (\*).
- BANCO DE ESPAÑA (ed.): El camino hacia el euro. El real, el escudo y la peseta (2001). 45 €.

---

(1) Las publicaciones marcadas con un asterisco (\*) son distribuidas por el Banco de España, Sección de Publicaciones. Los precios llevan incluido el 4 % de IVA. Las publicaciones marcadas con dos asteriscos (\*\*) son distribuidas por Alianza Editorial. Las publicaciones marcadas con tres asteriscos (\*\*\*) son distribuidas por Editorial Tecnos. Las publicaciones marcadas con cuatro asteriscos (\*\*\*\*) son distribuidas por Macmillan (Londres).

## DISTRIBUCIÓN, TARIFAS Y MODALIDADES DE SUSCRIPCIÓN (1) (2002)

Todas las publicaciones pueden adquirirse en el Negociado de Distribución y Gestión (Sección de Publicaciones) del Banco de España, a excepción de aquellos libros en los que se indica otro distribuidor.

### Informe anual (ediciones en español e inglés):

- España: 12,50 €
- Extranjero: 18,03 €

### Cuentas financieras de la economía española

(edición bilingüe: español e inglés):

- España: 12,50 €
- Extranjero: 18,03 €

### Balanza de pagos de España (ediciones en español e inglés):

- España: 12,50 €
- Extranjero: 18,03 €

### Central de Anotaciones en Cuenta:

- España: 6,25 €
- Extranjero: 12,02 €

### Boletín económico y Boletín estadístico (2):

- España:  
Suscripción al *Boletín económico* o *Boletín estadístico*: 125,01 €  
Suscripción a ambos boletines: 171,89 €  
Ejemplar suelto: 12,50 €
- Extranjero:  
Suscripción al *Boletín económico* o *Boletín estadístico*: 186,31 €  
Suscripción a ambos boletines: 288,49 €  
Ejemplar suelto: 18,03 €

### Economic bulletin (2):

- España:  
Suscripción anual: 45,00 €  
Ejemplar suelto: 12,50 €
- Extranjero:  
Suscripción anual: 85,64 €  
Ejemplar suelto: 18,03 €

### Boletín de anotaciones en cuenta (3):

- España:  
Suscripción anual por correo: 200,02 €  
Suscripción anual por fax: 200,02 €  
Números sueltos: 1,25 €
- Extranjero (por avión): suscripción anual: 570,96 €

### Manual de la Central de Anotaciones:

- Ejemplar suelto: 31,25 €

### Registros de entidades:

- España: 15,16 €
- Extranjero: 18,03 €

### Circulares a entidades de crédito:

- España: suscripción anual: 87,51 €
- Extranjero: suscripción anual: 168,28 €

### Circulares del Banco de España. Recopilación:

- España:  
Recopilación: 43,75 €
- Actualización anual: 18,75 €
- Extranjero:  
Recopilación: 84,14 €
- Actualización anual: 36,06 €

### Publicaciones de la Central de Balances:

#### Monografía anual:

- España: Libro o CD-ROM: 12,00 €

#### Estudios de encargo:

- Precio según presupuesto adaptado a cada petición (4).

#### Proyecto BACH (Bank for the Accounts of Companies Harmonised):

- España: consultar a la Central de Balances.

### Estudios económicos (Serie azul)

### y Estudios de historia económica (Serie roja):

- España: 5,31 €
- Extranjero: 10,82 €

### Documentos de trabajo:

- España:  
Suscripción anual: 43,75 €  
Ejemplar suelto: 1,88 €
- Extranjero:  
Suscripción anual: 60,10 €  
Ejemplar suelto: 2,58 €

### Memoria del Servicio de Reclamaciones:

- España: 6,25 €
- Extranjero: 12,02 €

### Estabilidad financiera (5):

- España:  
Suscripción: 18,72 €  
Ejemplar suelto: 9,36 €
- Extranjero:  
Suscripción: 30,00 €  
Ejemplar suelto: 15,00 €

### Notas de estabilidad financiera

- España: ejemplar suelto: 4,16 €
- Extranjero: ejemplar suelto: 6,00 €

### Ediciones varias (6).

- (1) Los precios para España llevan incluido el 4% de IVA. Canarias, Ceuta, Melilla y extranjero están exentos del IVA, así como los residentes en el resto de la Unión Europea que comuniquen el NIF. En disquetes y CD-ROM se incluye el 16% de IVA.
- (2) La suscripción al *Boletín económico* y/o *estadístico* incluye el envío gratuito del *Informe anual*, de las *Cuentas financieras de la economía española* y de la *Balanza de pagos de España*. La suscripción al *Economic bulletin* incluye el envío gratuito de las *Cuentas financieras de la economía española*, de la edición en inglés del *Informe anual*, y de los Documentos de Trabajo (inglés y español). La distribución al extranjero será por vía aérea.
- (3) Incluye el envío gratuito de la Memoria de la Central de Anotaciones en Cuenta.
- (4) Dirigirse al Servicio de Difusión de la Central de Balances (teléfonos 91 3386931, 91 338 6929 y 91 338 6930, fax 91 338 6880; envíos postales a calle de Alcalá, 50, 28014 Madrid). No se acomete ningún trabajo sin la previa aceptación del presupuesto. No se atienden peticiones de empresas que hayan negado su colaboración.
- (5) Esta suscripción lleva incluidas las eventuales *Notas de Estabilidad Financiera*.
- (6) Los precios de los libros que distribuye el Banco de España figuran a continuación de cada título. Dichos precios llevan incluido el 4% de IVA en las ventas al territorio peninsular y Baleares. Para otros destinos, consultar precios.

**Información:** Banco de España. Sección de Publicaciones. Negociado de Distribución y Gestión. Alcalá, 50. 28014 Madrid - Teléfono: 91 3385180 - Fax: 91 3385320 - e-mail: publicaciones@bde.es