



VNIVERSITAT DE VALÈNCIA

[€%] Facultat d' **E**conomia

DEPARTAMENT DE COMPTABILITAT

PROGRAMA DE DOCTORADO EN CONTABILIDAD RD 778/1998

TESIS DOCTORAL

**IMPACTO DE LA NORMATIVA CONTABLE
DEL BANCO DE ESPAÑA EN EL RESULTADO
DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO.
EL EFECTO DE LA PROVISIÓN GENÉRICA**

Doctoranda:

M^a Natividad Cervera Millán

Directoras:

**Dra. Begoña Giner Inchausti
Dra. Araceli Mora Enguídanos**

Valencia, 2015

DEDICATORIAS

Al meu fill Pau

*“Las provisiones genéricas lo que hacen,
fundamentalmente, es que reducen los beneficios del banco”*

(comparecencia del Ministro De Guindos el 29 de noviembre de
2013, tras la reunión del Consejo de Ministros)

AGRADECIMIENTOS

En las siguientes líneas quiero expresar mi agradecimiento a todas aquellas personas que, de un modo u otro, han hecho posible la finalización de esta tesis doctoral. En primer lugar, a mis directoras Dra. Begoña Giner y Dra. Araceli Mora, sin cuya dedicación y confianza no hubiese sido posible la realización de este trabajo. En especial, y más allá de la relación académica, quiero manifestar mi cariño y gratitud por su apoyo y su amistad.

Quiero agradecer la ayuda y sugerencias del profesor Luis Vila en el tratamiento econométrico del estudio empírico, siempre disponible cuando he necesitado de su amplio conocimiento en esta área. También quiero expresar mi gratitud al profesor Joaquín Aldás por sus enseñanzas en el campo de la estadística.

Con Amparo Gimeno y Marisol Calabor he compartido el arduo camino que supone la realización de una tesis doctoral, con momentos de zozobra por las dificultades surgidas y otros de alivio y satisfacción al superarlos. Ellas forman parte de la impronta que tengo de la realización de este trabajo.

Mi agradecimiento, también, a mis compañeras/os del *Departament de Comptabilitat*, no sólo por los comentarios sugeridos y su disposición a ayudarme, sino además por las muestras de ánimo recibidas. En especial quiero expresarle mi gratitud a Marisa Gallén, Amparo Ruíz, Rosa Dasí, Ana Urquidi, Paqui Pardo y David Huguet.

Finalmente, quiero dar las gracias a mis padres, especialmente a mi padre, por su confianza ciega y por sus ánimos a no desfallecer en esta y otras tareas de mi vida, y a mi hijo Pau, por su paciencia, comprensión, sus muestras constantes de ánimo y su apoyo en los momentos más necesitados y a quien la realización de este trabajo le ha “robado” tiempo y atención en una etapa importante de su vida.

A todos, muchas gracias.

ÍNDICE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I MARCO INSTITUCIONAL	17
1. Las entidades de crédito españolas.....	20
1.1 La actividad bancaria en España.....	20
1.2 Naturaleza jurídica	26
1.2.1 Las Cajas de Ahorros.....	28
1.3 Marco normativo.....	33
1.3.1 Marco normativo contable de la información financiera	35
1.3.2 Marco normativo prudencial	43
2. El sector bancario en el contexto del sistema financiero	49
2.1 La relevancia del crédito bancario y su evolución en España en la primera década del siglo XXI.....	54
2.2 Financiación del sector bancario español al sector inmobiliario	61
CAPÍTULO II EL RIESGO DE CRÉDITO Y SU MARCO REGULADORIO.....	71
1. El riesgo de crédito en la actividad bancaria: diferencia de enfoques.....	74
2. Marco regulatorio contable.....	80
2.1 Operaciones sujetas a riesgo de crédito	80
2.2 El deterioro crediticio en las Normas Internacionales de Información Financiera.....	85
2.2.1 Identificación y cuantificación del deterioro	86
2.2.2 El modelo de pérdida esperada de la NIIF 9	94

3. Implantación de un modelo de provisión dinámica prudencial en la normativa contable española: la provisión genérica o anticíclica.	98
3.1 El modelo de provisión dinámica.....	103
3.2 La provisión específica.....	109
3.3 El componente dinámico prudencial en la etapa 2000-2004: las provisiones estadística y genérica.	112
3.4 El componente dinámico prudencial desde 2005: la actual provisión genérica.....	120
3.5 Análisis global del modelo dinámico o contracíclico.....	124
4. Efectos de la provisión genérica	130
4.1 Efectos macroeconómicos.....	130
4.2 Efectos en la información financiera	135
4.2.1 Incompatibilidad de la provisión genérica con el marco normativo contable	136
4.2.2 Efectos de la provisión genérica en la información financiera.....	141
4.3 Efectos en el ámbito prudencial	148
5. Medidas alternativas al modelo de provisión dinámica	161
CAPÍTULO III REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	167
1. Revisión de la literatura sobre alisamiento del resultado	171
1.1 Concepto de alisamiento del resultado	171
1.2 Fundamentos teóricos del alisamiento del resultado.....	174
1.2.1 Motivaciones para la realización de prácticas de alisamiento.....	175
1.2.2 El objeto y los instrumentos de alisamiento.....	192
1.3 Evidencia empírica del uso discrecional de la provisión por insolvencias en el sector bancario	195
1.3.1 La gestión del capital regulatorio	197
1.3.2 La gestión del resultado.....	201

2. Efecto de la estructura de propiedad en el sector bancario: una revisión de la literatura	218
2.1 La participación pública en las entidades bancarias.	220
2.2 La gobernanza de las cajas de ahorro la primera década del siglo XXI .	230
2.3 Bancos versus cajas de ahorros: evidencia empírica en España	239
2.3.1 Diferencias en el riesgo	239
2.3.2 Diferencias en la rentabilidad	244
2.3.3 Diferencias en la solvencia	246
2.3.4 Diferencias en la eficiencia	246
CAPÍTULO IV IMPACTO DE LA PROVISIÓN GENÉRICA EN EL RESULTADO DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO ESPAÑOLAS EN EL PERIODO 2001-2011: EVIDENCIA EMPÍRICA	257
1. Objetivo del estudio empírico, hipótesis de investigación y definición de las variables.	260
1.1 Objetivo e hipótesis de investigación	260
1.2 Medición del impacto de la provisión genérica en el resultado	268
1.3 Índice de comparabilidad de la rentabilidad económica	274
1.4 Variables explicativas	275
2. Población y delimitación de las muestras.....	286
3. Fase descriptiva: información publicada relativa al deterioro de la cartera crediticia en el periodo 2001-2011.....	291
3.1 Desglose <i>específica-genérica</i> versus desglose <i>individual-colectiva</i>	294
3.1.1 Criterios diferentes	299
4. Configuración de la muestra de la fase explicativa.....	301

5. Análisis univariante del impacto de la provisión genérica en el resultado y en el ROA.....	304
5.1 Análisis exploratorio de la provisión genérica en el resultado.....	304
5.2 Análisis estadístico del impacto de la provisión genérica en el resultado y en la rentabilidad económica	308
5.3 Efecto de la naturaleza jurídica sobre la provisión genérica.....	316
5.4 Análisis de sensibilidad	321
6. Análisis multivariante	327
6.1 Especificación econométrica	327
6.2 Resultados	333
6.3 Análisis de sensibilidad	345
7. Conclusiones.....	350
8. Aportaciones y limitaciones	355
CONCLUSIONES	357
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	371
ANEXOS	409
Anexo 1. Entidades de las muestras.....	411
Anexo 2. Metodología de trabajo en la recogida de datos	414
Anexo 3. Análisis univariante. Estadísticos descriptivos ampliados.....	416

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Proporción del saldo de provisión genérica respecto al total de provisiones	128
Tabla 2. Proporción del saldo de provisión genérica respecto al crédito	128
Tabla 3. Definición de la variable dependiente y de las variables explicativas.	285
Tabla 4. Población objeto de análisis y muestras.	288
Tabla 5. Muestra inicial en la fase descriptiva: entidades activas anualmente.	288
Tabla 6. Tipo de desglose de la corrección de valor de la cartera de inversión crediticia publicado en el periodo 2001-2011.....	297
Tabla 7. Comportamiento del resultado antes de impuestos al anular la provisión genérica.	305
Tabla 8. Anticipación de pérdidas en escenario simulado sin provisión genérica.	307
Tabla 9. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias de las variables <i>resultado publicado y simulado</i> y <i>VARDO</i>	310
Tabla 10. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias de las variables <i>ROA publicado y simulado</i> e <i>ICROA</i>	314
Tabla 11. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias entre cajas de ahorros y bancos. Variable <i>VARDO</i>	317
Tabla 12. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias entre cajas de ahorros y bancos. Variable <i>ICROA</i>	318
Tabla 13. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias de las variables <i>resultado publicado y simulado</i> y <i>VARDO_TOT</i>	322
Tabla 14. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias de las variables <i>ROA publicado y simul_tot</i> e <i>ICROA_TOT</i>	323

Tabla 15. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias entre cajas de ahorros y bancos. Variable <i>VARDO_TOT</i>	325
Tabla 16. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias entre cajas de ahorros y bancos. Variable <i>ICROA_TOT</i>	326
Tabla 17. Análisis multivariante. Estadísticos descriptivos y matriz de correlaciones.	336
Tabla 18. Determinantes del impacto de la provisión genérica.....	340
Tabla 19. Determinantes del impacto de la provisión genérica. Análisis de sensibilidad.....	348
Tabla 20. Estadísticos descriptivos detallados y test de diferencia de medias de las variables <i>resultado publicado y simulado</i> y <i>VARDO</i>	416
Tabla 21. Estadísticos descriptivos detallados y test de diferencia de medias de las variables <i>ROA publicado y simulado</i> e <i>ICROA</i>	418

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Activos y pasivos de las entidades de crédito en función de su instrumentación.	22
Cuadro 2. Deterioro crediticio en el Activo y el Pasivo.....	83
Cuadro 3. Componente dinámico o prudencial del modelo de deterioro crediticio del Banco de España.	124
Cuadro 4. Evidencia empírica en el sector bancario español.....	250

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Cuota de mercado en créditos y depósitos.....	66
Gráfico 2. Crédito relacionado con la construcción	66

INTRODUCCIÓN

El principio de este siglo se ha caracterizado a nivel internacional, y en España en particular, por una etapa de expansión económica con un importante crecimiento del crédito, seguida por una etapa de profunda crisis económica y financiera a partir de 2007. El sistema financiero ha sido protagonista de estos cambios a la vez que ha resultado muy afectado por ellos, fundamentalmente como consecuencia de la expansión crediticia relacionada con el sector inmobiliario, seguida de la recesión y el deterioro de dichas inversiones crediticias. Sin embargo, en 2009, cuando la crisis financiera estaba en pleno auge en Estados Unidos y en Europa, los datos publicados por las entidades financieras españolas mostraban una sorprendente estabilidad, por lo que su solvencia parecía más que garantizada. Entre las razones argumentadas para justificar esta estabilidad, el propio Banco de España se refirió a las llamadas provisiones “dinámicas”, introducidas en 2000 para contrarrestar el ciclo económico. No obstante, un par de años después se invirtió la situación, hasta el punto de que el Gobierno tuvo que intervenir para rescatar al sector¹, lo que obliga a preguntar por las razones del cambio en la tendencia de las cifras. Por otra parte, del conjunto de entidades las más afectadas fueron las cajas de ahorro, instituciones privadas típicamente españolas, cuya forma de gobernanza las aproxima a las

¹ El 9 de junio de 2012 el ministro de Economía anunció que España había obtenido de la Unión Europea (UE) un rescate bancario de 100.000 millones de euros. Sin contar los 40.000 millones de euros de créditos fiscales avalados por el Gobierno en virtud de un Decreto Ley emitido en 2014, en 2013 ya se estimaba que la cifra total del rescate del sector, derivada de diversas formas de inyecciones de capital y avales, superaba los 200.000 millones de euros. Puede verse: <http://www.attacmadrid.org/?p=10599>

entidades públicas. Es en este contexto en el que planteamos nuestra investigación para abordar dos aspectos: por una parte ¿qué papel jugaron las provisiones dinámicas en el resultado publicado por las entidades financieras españolas?, y por otra parte ¿por qué resultaron más afectadas por la crisis las cajas de ahorro que los bancos?

Hablar de provisiones dinámicas supone referirnos a la normativa que regula los estados financieros de las entidades financieras, y más concretamente al conflicto existente entre la normativa contable y la prudencial. Según establece el Reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, para la elaboración de las cuentas consolidadas, todas las entidades cotizadas, incluidos los bancos, tienen que aplicar desde 2005 las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el *International Accounting Standard Board* (IASB) una vez adoptadas por la UE, sin que quede ningún margen de potestad normativa para que los Estados miembros las modifiquen. Según expone el artículo 1 del mencionado Reglamento, el objetivo del cambio normativo es “garantizar un alto grado de transparencia y comparabilidad de los estados financieros y, por ende, un funcionamiento eficiente del mercado de capitales de la Comunidad y del mercado interior”. Así, las normas contables de los grupos cotizados, hasta 2005 potestad de los gobiernos nacionales, pasaron a estar directamente reguladas por la Comisión Europea (CE), e indirectamente por el IASB.

Las entidades financieras deben someterse además a otro tipo de regulación, que no es contable: la normativa prudencial. El objetivo fundamental de esta normativa es garantizar la solvencia de las

entidades, requiriendo recursos suficientes para hacer frente a las pérdidas potenciales, y preservar así la estabilidad financiera del sistema en su conjunto. En el marco internacional, y por lo tanto en Europa, existe en materia prudencial una regulación marco (los denominados acuerdos de Basilea). Hasta la publicación del Reglamento 575/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, el desarrollo concreto de la regulación prudencial ha sido potestad nacional. Por tanto, durante el periodo de estudio, en España, tanto la regulación prudencial como su supervisión han estado delegadas en el Banco de España.

A pesar de que en el ámbito de la Unión Europea, como se ha dicho, los dos marcos normativos son autónomos, lo cierto es que en España la aplicación que las entidades financieras han hecho de las NIIF, y más concretamente del reconocimiento del deterioro de las inversiones crediticias en las cuentas anuales consolidadas, es cuestionable, ya que las llamadas provisiones dinámicas contradicen abiertamente el modelo de “pérdidas incurridas” que impone la norma en vigor: Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 39.

La NIC 39 exige una evidencia de deterioro objetiva para reconocer una pérdida en la cuenta de resultados del ejercicio en el que se incurre, mientras que las normativas prudenciales tienden a requerir una provisión que permita hacer frente a las pérdidas esperadas y adicionalmente a exigir unos requerimientos de capital regulatorio para cubrir las no esperadas. Por tal motivo, al menos desde la aplicación obligatoria de la NIC 39, no ha coincidido el importe de los deterioros reconocidos en la cuenta de resultados con las

dotaciones a las provisiones regulatorias en los bancos europeos, lo que, con carácter general, se ha resuelto mediante la inclusión de una reserva en el patrimonio neto por dichas diferencias.

Sin embargo, los bancos españoles han seguido una práctica distinta, las llamadas provisiones dinámicas de carácter anticíclico, incluso para el cálculo del resultado contable (incluido el de las cuentas consolidadas), de forma que las pérdidas reconocidas incluyen componentes de carácter prudencial anticíclico. Así, en las etapas de crecimiento cuando el deterioro evidenciado es escaso, las pérdidas contabilizadas normalmente exceden a las derivadas del modelo de pérdidas incurridas de la NIC 39, mientras que cuando el deterioro evidenciado aumenta de forma relevante, normalmente en años de recesión, se contrarrestan las pérdidas evidenciadas minorándolas.

Un modelo contable de carácter anticíclico ha tenido la manifiesta oposición de los emisores de normas contables (Hoogervorst, 2012) y de numerosos académicos (Cañibano y Herranz, 2009 y 2013; Barth y Landsman, 2010; Bushman y Williams, 2012; Mora, 2012; Giner, 2014), no sólo porque no es objetivo de las normas contables evitar la prociclicidad, sino porque es incompatible con el objetivo de obtener información contable útil para la toma de decisiones de los inversores, principalmente.

La aplicación por parte de las entidades financieras españolas del modelo prudencial establecido por el Banco de España en el cálculo contable del deterioro crediticio es única no solo en la Unión Europea, sino en el ámbito internacional (a excepción de algún país

latinoamericano). Esta situación atípica hace que el caso español sea especialmente idóneo para su estudio, por lo que en síntesis deviene en nuestra principal motivación para la realización de esta tesis doctoral. Seguidamente exponemos algunos comentarios que ilustran sobre el efecto que las provisiones dinámicas tuvieron en el sistema financiero español, especialmente en la época de crisis financiera, y de forma más acusada en las cajas de ahorro.

Una de las pautas comunes observadas internacionalmente en la crisis financiera ha sido el aumento sustancial de la morosidad, con el consiguiente deterioro de los activos bancarios. Estos factores revisten especial importancia porque en ellos se han concentrado los principales riesgos de quiebra y porque gran parte de los planes de rescate o de reestructuración en muchos países se han instrumentado para tratar de hacer frente a estas pérdidas (Carbó, 2009). En el sector bancario español, al igual que en la mayor parte de los países de nuestro entorno, la irrupción de la crisis produjo un incremento significativo de la morosidad desde el primer momento. Así, la tasa de morosidad del sector bancario español, que hasta 2007 se había mantenido por debajo de la media europea, experimentó en 2008 un drástico incremento convergiendo en solo un año a valores medios europeos (Maudos, 2011) y sobrepasando la media de la UE en 2009 (Carbó y Maudos, 2011).

Sin embargo, el importante repunte que experimentó la tasa de morosidad en los primeros años de la crisis no afectó al resultado de forma inmediata y no se correspondió con un decremento en la rentabilidad. Así, en junio de 2010 los indicadores de la “salud” de la

banca española en términos de rentabilidad, con datos proporcionados por el Banco Central Europeo, eran mejores que la media de la banca europea. El sector bancario español encabezaba el *ranking* en rentabilidad sobre activos (ROA) con un 0,6 por 100 frente a una media en torno al 0,2 por 100 en la banca de la eurozona y ocupaba el segundo lugar en rentabilidad sobre recursos propios (ROE), con un 9,3 por 100 frente a una media en la eurozona en torno al 3 por 100. No obstante al analizar la solvencia la comparativa no era favorable al sector bancario español (Carbó y Maudos, 2011).

La ausencia de relación en los primeros años de crisis entre la tasa de morosidad y el resultado publicado en los estados financieros fueron las provisiones dinámicas. Como señalaban diversas voces, entre ellas el Banco de España, las provisiones dinámicas españolas han permitido amortiguar el impacto de la morosidad, especialmente en los momentos iniciales de su repunte, sobre la cuenta de resultados del sector bancario español (BdE, 2009b; Carbó, 2009). En junio de 2010, con motivo de la presentación del Informe Anual del Banco de España ante la Comisión de Economía y Hacienda del Congreso de los Diputados, el gobernador Miguel Ángel Fernández Ordoñez señalaba que era “el momento de recordar el positivo efecto que ha tenido en España ahora la decisión tomada en 1999 de obligar a las entidades a constituir una provisión genérica: desde enero de 2008 nuestras entidades han utilizado unos 18.200 millones de esta provisión, aliviando así el impacto de la crisis en sus cuentas de resultados”².

² Disponible en <http://www.bde.es/f/webbde/GAP/prensa/intervenpub/gobernador/ficheros/es/mfo220610.pdf>

Ante el aparente buen resultado de las entidades españolas en los primeros años de la crisis se alzaron algunas voces en favor del modelo español de provisiones anticíclicas, ya que parecía haber conseguido evitar la crisis que estaban experimentando sus pares entre 2007 y 2009 (Balla y Mckenna, 2009). Incluso el Comisario de la UE de Mercado Interior y Servicios desde 2004 a 2009, Charlie McCreevy, admitió públicamente que si bien “los bancos españoles no implementaron las NIIF... han sobrevivido a esta crisis mejor que cualquier otro hasta la fecha” (McCreevy, 2009, p. 11). Como es bien sabido, unos años después, una parte importante del sistema financiero español tuvo que ser rescatado, lo que sin duda conlleva analizar dichas afirmaciones. Lo cierto es que los resultados contables que mostraban las entidades españolas, no sólo eran en general buenos cuando en el resto del mundo se deterioraban, sino que además daban muestra de una estabilidad que efectivamente parecía evidenciar una calidad de activos y solvencia que como bien se demostró algunos años después, en general no tenían. En este sentido, Laux (2012) acertadamente cuestiona si las provisiones excesivas limitaron los abusos en la época de exuberancia y si los bancos españoles estaban mejor preparados para afrontar la crisis³.

De hecho, uno de los aspectos más comentados relativos a la reestructuración financiera en España es su falta de concordancia temporal con otros procesos de recapitalización y reforzamiento vividos

³ A este respecto, Luis María Linde, gobernador del Banco de España, a finales de 2012 indicaba que las provisiones dinámicas, que fueron el orgullo del sistema financiero español, tuvieron “menor éxito del que ahora sabemos que habría sido conveniente”. Puede verse: <http://www.expansion.com/2012/11/15/empresas/banca/1352973905.html>

en los países de nuestro entorno (Carbó y Maudos, 2011). Así, cuando en 2010 España acometió el proceso de reestructuración del sector financiero, unos años después de que la crisis se mostrara en otros países, se generó un clima de desconfianza y falta de credibilidad internacional sobre la capacidad de las entidades financieras españolas para afrontar los riesgos acumulados en sus balances. La desconfianza instaurada de forma generalizada en todo el sector, sin discriminación entre entidades, requirió la actuación del Banco de España, el cual exigió un ejercicio de transparencia informativa en 2011 con la publicación de información adicional normalizada sobre la exposición al sector de promoción y construcción, desglosando los porcentajes de créditos de dudoso cobro, las garantías existentes y las coberturas constituidas para afrontar su posible deterioro.

El proceso de reestructuración del sector financiero se ha centrado especialmente en las cajas de ahorros, que fueron las entidades que precisaron en mayor medida la ayuda del sector público. Para entender esta situación conviene tener en consideración las grandes diferencias en estructura de propiedad y gobernanza de los dos principales tipos de entidades de crédito del sistema financiero español: bancos y cajas de ahorro. Mientras los bancos son sociedades anónimas, las cajas de ahorros se constituyeron bajo la forma jurídica de fundaciones de naturaleza privada con finalidad social, por lo que un porcentaje de los beneficios debe ser invertido en la obra social. Si bien hasta finales de los 80 su ámbito de actuación era local o regional, durante el periodo expansivo se produjo un proceso de desregulación del sector que eliminó los límites territoriales. Por otra parte, las cajas

constituyen uno de los pocos tipos de organización a nivel mundial, con relevancia económica, donde la gobernanza no se vincula con los derechos de propiedad, sino que responde a un modelo multifiduciario (García-Cestona y Surroca, 2008), donde tienen participación los organismos públicos, lo que las asimila a entidades públicas. Estos dos aspectos, liberalización y participación pública, conllevaron un gran aumento de la inversión en el sector más afectado por la crisis, el inmobiliario, lo que explica que las cajas resultaran especialmente penalizadas por el mecanismo de las provisiones dinámicas.

El objetivo general de este trabajo es mostrar, mediante un modelo de simulación empírica, cuál hubiera sido el resultado contable de las entidades financieras españolas en el caso de haber seguido la NIC 39 para reconocer el deterioro de las inversiones crediticias, en lugar del modelo de provisiones dinámicas del Banco de España. Analizamos si este modelo produce una alteración significativa del resultado, de tal forma que se enmascara la situación económica real de las entidades, hasta el punto de evitar o retrasar la información sobre la existencia de problemas, mostrando, en su caso, las potenciales ventajas que hubiera tenido la correcta aplicación de la NIC 39 en las entidades españolas. Así mismo contrastamos si existen diferencias entre los dos tipos de entidades, bancos y cajas de ahorro. Este análisis es algo inédito hasta la fecha, puesto que los estudios teóricos y empíricos realizados en el contexto español se han dirigido a evidenciar las potenciales ventajas del modelo de provisión dinámica desde una perspectiva prudencial, pero no se han realizado estudios,

hasta donde nosotros conocemos, que se centren en el área contable dirigiendo el interés a la información financiera publicada.

Luego de esta introducción la tesis se estructura en cuatro capítulos, seguidos de un apartado de conclusiones. Seguidamente presentamos brevemente el contenido de cada uno de ellos.

El capítulo I expone el marco institucional. Se señalan en primer lugar las características del sector de entidades de crédito relevantes para el posterior desarrollo de esta tesis doctoral, focalizando la atención en tres aspectos: (i) la importancia de la inversión crediticia en la actividad bancaria, donde el sector bancario español destaca por encima de la media de la eurozona; (ii) la diferente naturaleza jurídica de bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito, que constituyen el sector y determina diferentes modelos de gobernanza; y (iii) el marco regulatorio en el área contable de información financiera y en el área prudencial, con referencia al Derecho de la Unión Europea y a la situación normativa en España, donde el Banco de España es el regulador en ambos ámbitos. En segundo lugar se sitúa el sector bancario español en el contexto del sistema financiero y se expone el importante incremento que ha experimentado el crédito bancario en España desde mediados de la década de los 90, en especial del crédito al sector inmobiliario, lo que constituye un rasgo específico de la crisis financiera española. En este contexto se señala la mayor participación que han tenido las cajas de ahorro respecto a los bancos, lo que condicionará su exposición al deterioro de estas inversiones en la etapa de crisis.

La importancia del crédito en el activo bancario supone que el riesgo de crédito sea la piedra angular del conjunto de riesgos asociados a la actividad bancaria. No obstante, el concepto de pérdida por deterioro de las inversiones crediticias y de otras operaciones expuestas a riesgo de crédito es diferente en el ámbito contable y en el ámbito prudencial al perseguir objetivos diferentes, lo que debe ser tenido en cuenta. El enfoque contable establece un modelo de pérdida incurrida recogido en el marco normativo que determinan las NIIF centrado en la utilidad de la información contable para el usuario. Sin embargo el Banco de España introdujo en el año 2000 un modelo de provisión dinámica con objetivos prudenciales, que fue reformado ligeramente en 2005 cuando se implantaron las NIIF, formalizado en la provisión genérica y que se implementa en la normativa contable en el cálculo de las pérdidas por deterioro crediticio. Este modelo se fundamenta en dos objetivos macroeconómicos: atenuar el comportamiento procíclico del crédito por su repercusión en la economía y reforzar la solvencia de las entidades, objetivos cuyo logro parece que no han cubierto las expectativas iniciales. Por otro lado, su implantación en la normativa contable tiene un efecto directo en la información financiera publicada, donde produce un alisamiento del resultado, siendo manifiesta su incompatibilidad con las NIIF. También en el actual marco normativo prudencial que regula el cumplimiento de los recursos exigidos a efectos de solvencia, el tratamiento fiscal de la provisión genérica ha penalizado a las entidades de crédito españolas y por otro lado se han establecido los colchones de capital o *buffers* como herramienta contracíclica para

mitigar el comportamiento cíclico del crédito, sin interferir en la normativa contable. Estas cuestiones se exponen en el capítulo II.

En el capítulo III se realiza una revisión de la literatura centrada en dos aspectos: i) el alisamiento del resultado, y ii) el efecto de la diferente naturaleza jurídica de bancos y cajas de ahorros en diversos aspectos del desempeño de la entidad. La literatura contable ha evidenciado que en el sector financiero existen prácticas de alisamiento contable por parte de la gerencia, para lo que utilizan como herramienta las provisiones o deterioros de activos financieros. Como hemos señalado anteriormente, en el modelo de provisión dinámica el alisamiento del resultado lo produce la propia norma, lo que no resta validez a los efectos expuestos en la literatura. Por otro lado cajas y bancos se constituyen con formas jurídicas diferentes afectando al gobierno corporativo, lo que puede conllevar diferencias entre entidades. La gobernanza de las cajas de ahorros está establecida por la legislación, que asigna una representación a los organismos públicos, lo que permite asimilarlas a entidades públicas. La literatura ha analizado la participación pública en las entidades financieras considerando los factores políticos y ha establecido las diferencias respecto a las entidades de propiedad privada en diversos aspectos como nivel de riesgo o rentabilidad.

En el capítulo IV se expone el estudio empírico sobre el sector bancario español referido al efecto de la provisión genérica en el resultado y la rentabilidad económica de los bancos y cajas de ahorros. Se abarca el periodo 2001-2011, que incluye el ciclo económico completo: expansión y crisis. El estudio se ha centrado en 57 entidades

que divulgan voluntariamente la información relativa a la provisión genérica en un periodo que se prolonga más allá de 2005. Nuestra evidencia muestra que la aplicación del modelo de provisiones dinámicas del Banco de España para la información contable de carácter externo produjo una alteración, y más concretamente un alisamiento del resultado contable en el ciclo económico, de carácter institucional, muy significativo, de dudosa transparencia y claramente más pronunciado en las cajas de ahorro que en los bancos. Nuestros resultados sugieren que la aplicación de un modelo anticíclico al cálculo del resultado contable conlleva ciertas consecuencias negativas, las cuales se manifiestan particularmente en determinadas circunstancias como las vividas en la reciente crisis.

Finalmente se presentan las conclusiones, donde se sintetizan los aspectos principales de los diversos capítulos y en especial los resultados más relevantes del estudio empírico, aportando una reflexión sobre las repercusiones del modelo dinámico en el ámbito de la información financiera y señalando la potencial utilidad del presente trabajo para diferentes grupos de interés.

CAPÍTULO I

MARCO INSTITUCIONAL

En este capítulo exponemos el marco institucional del sector de entidades de crédito, formado en España por bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, al que normalmente nos referimos como sector bancario.

En primer lugar exponemos las características del sector que son más relevantes del sector necesarias para el desarrollo de esta tesis doctoral, abordando tres aspectos: los activos típicos de la actividad bancaria donde destaca el crédito en la vertiente del activo; la diferente naturaleza jurídica de las entidades que forman el sector; y el marco normativo que lo regula en las áreas contable y prudencial.

En segundo lugar situamos el sector bancario español en el contexto del sistema financiero, donde prevalece frente a los mercados financieros, con una importancia relevante en la economía. En este contexto exponemos el importante incremento que ha experimentado el crédito bancario en España desde mediados de la década de los 90, superior a la media de la eurozona, y en especial del crédito al sector inmobiliario, lo que constituye un rasgo específico de la crisis financiera española, y la diferente participación de bancos y cajas de ahorros.

1. Las entidades de crédito españolas.

1.1 La actividad bancaria en España.

Aunque habitualmente nos referimos al sector bancario, resulta necesario acotar las entidades que lo forman y que constituyen el ámbito de aplicación de la normativa bancaria vigente en España.

La legislación española, contenida en la Ley 10/2014⁴, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, establece en su artículo 1 que tienen la consideración de entidades de crédito⁵:

- a) Los bancos.
- b) Las cajas de ahorros.
- c) Las cooperativas de crédito.
- d) El Instituto de Crédito Oficial.

Las entidades de crédito son empresas autorizadas cuya actividad consiste en recibir del público depósitos u otros fondos reembolsables y en conceder créditos por cuenta propia (art. 1 de la Ley 10/2014).

⁴ Esta ley contiene el núcleo esencial del régimen jurídico aplicable a las entidades de crédito. Refunde en un único texto normativo las principales normas de ordenación y disciplina de entidades de crédito. Asimismo transpone a nuestro ordenamiento jurídico los cambios normativos que se imponen en el ámbito internacional y de la Unión Europea.

⁵ La legislación anterior también incluía como entidades de crédito a los establecimientos financieros de crédito. Estas entidades están habilitadas para realizar algunas de las actividades de activo típicas de las entidades de crédito, pero tienen prohibido la captación de fondos reembolsables del público, rasgo que las diferencia de las entidades de crédito. Su actividad se centra, básicamente, en la financiación del crédito al consumo y a las empresas, principalmente a través de operaciones de arrendamiento financiero y «*factoring*» (García Alonso (2010)).

La legislación resalta las dos funciones esenciales que realiza el sector bancario en el desempeño de su papel tradicional de intermediario financiero: la captación de depósitos en la vertiente del pasivo y la concesión de créditos como operación de activo, además de desempeñar un papel importante en la gestión de pagos y prestación de servicios para el buen funcionamiento de la economía. No obstante, la evolución del propio sistema financiero en las últimas décadas y los cambios regulatorios han propiciado que las entidades de crédito aumenten el volumen y sofisticación de las actividades realizadas más allá de las actividades de intermediación, desarrollando el área de actividades financieras relacionadas con los mercados de valores y con los productos derivados financieros, actividades que son realizadas por cuenta propia con diferentes objetivos (gestión del riesgo, aumento de la liquidez, de la rentabilidad etc.) y que se asigna a lo que algunos autores denominan área de negocio de banca al por mayor o banca de inversión.

El siguiente cuadro esquematiza los activos y pasivos en los que se pueden instrumentar las diversas operaciones de la actividad bancaria.

Cuadro 1. Activos y pasivos de las entidades de crédito en función de su instrumentación.

ACTIVO
Activo financiero
Caja y depósitos en bancos centrales
Depósitos en entidades de crédito
Crédito a la clientela (administraciones públicas y sector privado)
Valores de renta fija o valores representativos de deuda
Participaciones en entidades del grupo, multigrupo y asociadas
Otros instrumentos de capital
Derivados
Activo no financiero
Activo material
Otros activos (intangibles, activos fiscales, ajustes de valoración, etc.)

PASIVO
Pasivo financiero
Depósitos ○ de bancos centrales
○ de entidades de crédito
○ de la clientela (sector privado y administraciones públicas)
Débitos representados por valores negociables
Financiación subordinada
Derivados
Pasivo no financiero
Provisiones (pensiones, impuestos, riesgos y compromisos contingentes)
Otros pasivos (pasivos fiscales, ajustes de valoración, etc.)

Fuente: adaptación del balance consolidado de las entidades de depósito (BdE, 2012) y CBE 4/2004 (normas 53 a 55).

En el ámbito de la Unión Europea, en dos estudios realizados en 2007 con doce países⁶ (Maudos y Fernández de Guevara, 2008, p.

⁶ Los trabajos se realizan con datos del sector de instituciones financieras monetarias, por ser esta información la que facilita el Banco Central Europeo con un mayor nivel de desagregación. Los datos incluyen a las entidades de crédito (excluidos los bancos centrales) y los fondos de inversión del mercado monetario. Los autores señalan que las diferencias en el tamaño del balance analizado respecto al de las entidades de crédito objeto del estudio son muy reducidas. En el estudio de 2007

129 y ss.) y en 2011 con 17 países (Maudos, 2011, p. 23 y ss.), se observa que, en términos generales, los instrumentos financieros típicos de la actividad bancaria y con mayor peso en el balance son los depósitos en la vertiente del pasivo y los créditos y el efectivo en la vertiente del activo, como corresponde a la labor de intermediación entre ahorradores y demandantes de fondos. En el activo bancario, además, también se invierte en valores de renta fija y en menor medida en renta variable. No obstante se observan diferencias entre España y la media del sector bancario de la eurozona analizado.

En la vertiente del activo, los créditos o préstamos bancarios son la partida principal en todos los países analizados, pero la importancia relativa es muy superior en España. Así, en 2007 los créditos bancarios representan en España el 74,1% del activo total, lo que supone el porcentaje más elevado de todos los países del estudio, situándose la media de la eurozona en el 57,4% (el porcentaje menor lo tenía el sector bancario irlandés con un 37,9% del activo total). Aunque en 2011 se produce una disminución generalizada de la inversión en crédito en todos los países, y de forma más acusada en España, la inversión en crédito en el total de activo del sector bancario español (64,3%) sigue siendo superior a la media de la banca de la eurozona (56,4%).

Al analizar los tipos de créditos, destaca la elevada especialización de las entidades de crédito españolas en la concesión

participan doce países: Bélgica, Alemania, Irlanda, Grecia, España, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia. En el estudio de 2011 se añaden Malta, Chipre, Eslovenia, Eslovaquia y Estonia.

de préstamos a las empresas no financieras (30,8% vs. 14,8% de la eurozona en 2007) y a las familias (28,7% del activo total vs. 16,4% de la eurozona en 2007). Por tanto, España ocupa en 2007 el primer lugar de los países analizados en el peso que los préstamos destinados a estos sectores tienen en el total del activo, situación que se mantiene en términos similares con datos de 2011.

La fuerte especialización de la banca española en el mercado de los préstamos bancarios viene compensada por la menor importancia relativa de la inversión en el mercado de renta fija y variable. Con datos de 2007 y respecto al activo total, frente a una inversión media de la eurozona en renta fija del 13,2%, la inversión del sector bancario español era prácticamente la mitad, 8%. No obstante esta situación cambia en 2011 cuando el sector bancario español supera ligeramente la media de la eurozona (16,3% frente a 14,8%). Respecto a la inversión en títulos de renta variable, representa un porcentaje inferior del activo total, siendo la inversión del sector bancario español similar a la media de la eurozona en 2007 (4,6% vs. 4,5) y algo superior en 2011 (4,9% vs. 4,0%).

En la vertiente del pasivo destaca como principal fuente de financiación de las entidades de crédito españolas la captación de depósitos, que representan en 2007 el 64,4% del total de las fuentes de financiación (63,8% en 2011), frente al 51,3% de media de la eurozona (52,3% en 2011).

Por tanto, destaca la fuerte especialización de la banca española en la inversión en créditos y la escasa importancia relativa de la

inversión en títulos emitidos en los mercados financieros (Maudos y Fernández de Guevara, 2008, p. 137). El elevado peso relativo de la inversión en créditos en el activo y de la captación de depósitos como principal fuente de financiación en el pasivo constituye, como señalan los autores, un rasgo diferencial del sector bancario español en el contexto europeo, que pone de manifiesto “el predominio en España de un modelo de banca de intermediación” y “confirma la importancia que tiene la banca en la estructura financiera de la economía española” (Maudos y Fernández de Guevara, 2008, p. 137; Maudos, 2011, p. 23). Así, en España la banca es la principal fuente de financiación externa para los hogares y las empresas no financieras, especialmente las pymes.

En torno a este modelo general de banca minorista, donde la actividad de banca de inversión es relativamente marginal, existen obviamente diferencias entre entidades en aspectos como la financiación a pymes, el peso del crédito al consumo o la dependencia de mercados mayoristas para la obtención de financiación (Roldán, 2011).

Respecto al reparto de la cuota de mercado entre los tres tipos de entidades de crédito que forman el sistema bancario español, bancos y cajas de ahorros copan la mayor parte del mercado siendo la participación de las cooperativas de crédito relativamente pequeña. Así, con datos de 2007, considerando la participación en el mercado de créditos correspondía una cuota del 49,2% a las cajas de ahorros; un 45,4% a los bancos y un 5,4% a las cooperativas de crédito. Tomando como referencia el mercado de depósitos se mantiene la situación,

siendo las cajas de ahorros las que ostentaban una mayor cuota de mercado con un 50,8%; seguidas por los bancos con un 42,5%, correspondiendo a las cooperativas de crédito un 6,7% (Garrido Torres, 2012).

1.2 Naturaleza jurídica.

Como se ha señalado anteriormente bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito forman el sistema bancario en España, sujeto a la disciplina y supervisión del Banco de España (BdE). Todas las entidades pueden realizar actualmente las mismas actividades y en términos generales están sujetas al mismo marco normativo contable y prudencial. No obstante tienen distinta configuración mercantil lo que ha determinado diferencias en la capacidad operativa en el pasado y en el gobierno corporativo, aspectos que se exponen en este apartado.

Los bancos se caracterizan por ser entidades de crédito de carácter privado, con ánimo de lucro, constituidos con forma jurídica de sociedad anónima.

Las cooperativas de crédito son también entidades de carácter privado, constituidas bajo la forma jurídica de sociedades cooperativas. Su naturaleza mixta determina dos ámbitos competenciales, de forma que su actividad financiera está sometida a la legislación sobre entidades de crédito y con carácter supletorio les es de aplicación la legislación de cooperativas. Pueden realizar todas las actividades de una entidad de crédito pero con atención preferente a las necesidades

financieras de sus socios, de forma que las operaciones activas con terceros no pueden alcanzar el 50 por cien de los recursos totales de la entidad (Ley 13/1989 de Cooperativas de Crédito). En cuanto a su estructura de gobierno, los órganos sociales rectores son equivalentes y su regulación cercana a los de las sociedades de capital, con el límite que establece la diferente tipología de las cooperativas que se configuran como sociedades personalistas de carácter mutualista que basan su regulación en los valores y principios cooperativos. Las diferencias respecto a las sociedades de capital se concretan en tres aspectos: (i) la falta de relevancia del capital social para la distribución de los derechos sociales; (ii) las reglas que tratan de impedir que un solo socio pueda controlar una cooperativa; y (iii) ciertas previsiones que tratan de potenciar la participación de los socios en la Asamblea (equivalente a la Junta General de las sociedades de capital) (Martínez Izquierdo, 2010).

Las cajas de ahorros españolas, hasta la reciente reforma institucional de su marco legal en 2010, se configuran como entidades privadas de carácter fundacional sin propietarios formales, y sin fines de lucro, presididas por una vocación de servicio a la comunidad, de forma que deben destinar sus excedentes a la autofinanciación o a la realización de actividades de interés público a través de la obra social o programas de la comunidad donde están establecidas (Ariño y García, 2013). No obstante, aun siendo entidades privadas la presencia de entes públicos en sus órganos rectores ha sido relevante, especialmente en las últimas décadas. La particularidad de su forma jurídica y los cambios en su capacidad de actuación ha tenido, como

señalan Ariño y García (2013), consecuencias ineludibles sobre su actividad financiera y crediticia, lo que requiere que abordemos con mayor detalle estos aspectos. No consideramos la reciente reforma de su régimen legal por ser efectiva en fechas posteriores al periodo que abarca nuestro estudio.

1.2.1 Las Cajas de Ahorros.

Las cajas de ahorros fueron fundadas hace aproximadamente dos siglos por diversas instituciones: gobiernos locales, estamentos religiosos y entidades sociales, con la finalidad de favorecer el ahorro de las clases medias y trabajadoras y proporcionar financiación a pequeños negocios de la misma ciudad o región, de forma similar a lo acontecido en otros países europeos.

Hasta finales de la década de los 70 estuvieron sujetas a una estricta regulación que limitaba su actuación operativa y territorial, lo que las diferenciaba de los bancos comerciales. Así, las inversiones estaban fuertemente condicionadas por la legislación pues debían cumplir con unos coeficientes de inversión en determinados activos (como renta fija del Estado o vinculación de sus créditos a determinados sectores o zonas) más exigentes que los establecidos para la banca, y su área de actuación geográfica estaba acotada a su región de origen. En la década de los 80 y principios de los 90 se produjo un proceso de desregulación de la actividad bancaria para todo el sector financiero, siguiendo el proceso de liberalización que se producía en el ámbito europeo (apertura a las entidades extranjeras, libertad de

tipos de interés, etc.). En las cajas de ahorros se plasmó, entre otras medidas, en la eliminación de los límites geográficos en 1988, de forma que se reconoció la libertad para operar en todo el territorio nacional y en la liberalización de las actividades que podían realizar, con la supresión definitiva en 1992 de los coeficientes obligatorios de inversión, produciéndose la homogenización operativa y territorial con el resto de entidades del sector bancario.

La liberalización de la capacidad operativa contribuyó a la diversificación del activo de las cajas, permitiendo incrementar su oferta crediticia en detrimento de la cartera de valores sujeta anteriormente al cumplimiento de los coeficientes de inversión (Carnero y Nuez, 2005). El incremento y diversificación de la actividad financiera junto con la eliminación de las barreras territoriales propició que se convirtieran en banca universal y acometieran un proceso de expansión geográfica, lo que caracterizó su actividad durante la década de los 90 y los primeros años del siglo XXI.

Como señalan Ariño y García (2013, p. 32 y 34), a partir de esos años, las cajas, especialmente las grandes, adoptaron políticas de activo y de pasivo indistinguibles de las de los bancos, llegando a representar la mitad del sistema financiero español, aunque seguían manteniendo un estilo de negocio relacional, cercano al cliente, local y social.

Respecto a sus órganos de gobierno, aun siendo entidades privadas, carecen de propietarios en sentido estricto y es la legislación la que determina el gobierno corporativo asignando los derechos de

control (más allá de los derechos de propiedad), en proporciones diferentes, y variables según la comunidad autónoma, a cuatro colectivos o grupos de interés: administraciones públicas, empleados, depositantes y entes fundadores.

En 1985 la legislación estatal, recogida en la Ley 31/1985 de Órganos Rectores de las Cajas de Ahorro (conocida como ley LORCA) reguló la composición de sus órganos de gobierno, estableciendo específicamente los colectivos que debían participar, asignando los porcentajes de control o representación a cuatro grupos de interés: depositantes (44%), gobierno local (40%), fundadores (11%) y empleados (5%).

Posteriormente, un número destacado de comunidades autónomas modificaron este reparto en sus normativas autonómicas, dando entrada a representantes de la Comunidad Autónoma y estableciendo nuevos porcentajes de representación para cada colectivo. Esto permitió incrementar los porcentajes de representación de las administraciones públicas, lo que en muchas entidades supuso el control por los entes públicos, lo que propició que la Comisión Europea pusiera en entredicho su carácter de entidades de crédito privadas. Como señala Ureña (2005, p. 106) el control por los poderes públicos o cuando menos el intento de control, ha sido una constante en la historia de estas entidades.

De la calificación como empresas públicas por el derecho comunitario podía derivarse la consideración como ayudas públicas de algunos préstamos concedidos y de participaciones empresariales

realizadas por las cajas (Ureña, 2005, p. 109). Ante esta situación, en 2002 la administración central reformó el régimen jurídico nacional a través de la Ley 44/2002 de medidas de reforma del sistema financiero, que constituyó el marco normativo de referencia para las normativas autonómicas, restringiendo al 50% la participación máxima de las administraciones públicas en su conjunto (locales y autonómicas) en los diferentes órganos rectores y estableciendo los baremos de la representación de los impositores (entre el 25% y el 50%) y de los empleados (entre el 5% y el 15%).

En síntesis, la gobernanza y control de la entidad la ejercen diferentes colectivos o *stakeholders* sin participación en la propiedad, por lo que las cajas de ahorros constituyen uno de los pocos tipos de organización a nivel mundial con relevancia económica, donde la gobernanza no se vincula con los derechos de propiedad sino que responde a un modelo multifiduciario (García-Cestona y Surroca, 2008).

Desde la perspectiva económica la organización de estas entidades se inscribe en la teoría de los *stakeholders* que adopta un enfoque de empresa que considera que todos los partícipes de la organización contribuyen a la generación de valor y asumen riesgo residual. Tomando como referencia el enfoque de agencia se considera que el principal no agrupa sólo a los accionistas, sino al conjunto de *stakeholders*, generando una obligación al agente de crear valor para todos ellos (Goodpaster, 1991). Desde esta perspectiva la finalidad de la empresa no es la maximización de la riqueza de los propietarios (*shareholders*), sino la satisfacción de los intereses de los diversos

participantes en la organización (*stakeholders*), siendo responsabilidad de los directivos buscar una satisfacción equilibrada de los intereses de todas las partes implicadas sin favorecer a un grupo a expensas de los otros (Clarkson, 1995).

En consecuencia, la política corporativa estará determinada por los cuatro colectivos representados en la asamblea general (equivalente a la junta de accionistas de una sociedad anónima), puesto que los porcentajes de representación de cada colectivo en la asamblea se mantienen en el consejo de administración y en la comisión de control ⁷. No obstante, en términos generales, las administraciones públicas han sido el colectivo con mayor porcentaje de control, interactuando con el grupo de representantes internos formado por depositantes y empleados, lo que ha determinado que materialmente hayan estado sometidas a una influencia pública dominante (Ureña, 2005, p. 110).

Una característica específica de las cajas de ahorros que deriva de su particular naturaleza jurídica es la estructura de sus recursos propios. Dada la ausencia de capital social, se condiciona el fortalecimiento de los recursos propios a la generación de los resultados por la entidad (o a los derivados de operaciones corporativas, especialmente como consecuencia de fusiones).

⁷ La comisión de control es un órgano de gobierno interno con dos objetivos: (i) supervisar la gestión financiera y económica que se realiza del patrimonio, vigilando que se lleve a cabo con criterios de óptima rentabilidad y eficacia, a fin de garantizar los fondos depositados en la misma, y (ii) supervisar que los beneficios se destinen correctamente a la realización de obras sociales, fin primordial de las cajas (Alaminos, 2002).

Con el objetivo de modificar estas características de las cajas de ahorros, que han condicionado el desarrollo de su actividad financiera, se inicia en 2010⁸ un proceso de reforma de su régimen legal, en el que se han promovido diversos aspectos como: (i) el ejercicio de la actividad financiera de forma indirecta a través de entidades con forma jurídica de bancos (bancarización de las cajas), lo que permite el acceso al mercado de capitales dando entrada al capital privado y reforzando los recursos propios y la disciplina de mercado; (ii) la profesionalización de sus órganos de gobierno, reduciendo la presencia de los cargos de representación pública al 40% y aumentando los requisitos exigibles de profesionalidad y experiencia a los miembros de los órganos rectores, enfocado a mejorar el gobierno corporativo. También se han favorecido los procesos de integración entre entidades, produciéndose una profunda reestructuración del subsector de cajas, lo que ha reducido notablemente el número de cajas de ahorros.

1.3 Marco normativo.

Las entidades de crédito están sujetas a un amplio elenco de normas que regulan diversos aspectos de su actividad. Por la relevancia en este trabajo nos centramos en el marco normativo referente a dos áreas, el ámbito contable que regula la información financiera publicada y el ámbito prudencial que vela por la solvencia,

⁸ El proceso se inicia con el Real Decreto-ley 11/2010, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros. Para un estudio detallado del reciente proceso de reforma institucional de las cajas de ahorros puede consultarse, entre otros, Olavarrieta (2010) o Ariño y García (2013).

con el objeto de exponer la legislación vigente en cada área. En la medida en que la normativa española se enmarca dentro del proceso de armonización que establece la pertenencia a la Unión Europea resulta necesario hacer referencia a la normativa comunitaria, motivo por el que realizamos una breve introducción del proceso armonizador europeo.

En el seno de la Unión Europea el proceso de integración financiera acometido con el objetivo de crear un mercado único de servicios financieros, ha impulsado la armonización de la regulación financiera de todos los estados miembros. En el sector bancario se han adoptado un amplio conjunto de medidas de diversa índole, que se iniciaron con la Segunda directiva de coordinación bancaria (89/646) considerada la pieza clave de la creación del mercado financiero único, al sentar, entre otras cuestiones, el principio de autorización única que capacita a las entidades de crédito de un estado miembro a establecerse libremente y prestar sus servicios en toda la UE sin necesidad de autorización previa, regulando la lista de actividades permitidas con reconocimiento entre los estados (Blanco *et al.*, 2009). También introdujo el principio de reconocimiento mutuo de la normativa de supervisión nacional del país de origen de las sucursales extranjeras, reforzado mediante la cooperación entre las autoridades de supervisión nacionales.

Desde entonces se han acometido diversas medidas para la creación de un marco financiero integrado, destacando por su envergadura y objetivos el proyecto de unión bancaria puesto en marcha recientemente. La crisis financiera ha puesto de manifiesto la

necesidad de armonizar en mayor grado la regulación y la supervisión de las actividades bancarias en la zona del euro. Por ello la UE ha acometido un proyecto de unión bancaria en el que se han tomado varias medidas, como la creación de un Mecanismo Único de Supervisión (MUS), efectivo desde noviembre de 2014, que asigna la función de supervisor bancario directo al Banco Central Europeo (BCE), a fin de garantizar que los mayores bancos europeos estén sometidos a una supervisión independiente y con criterios comunes sin interferencia de los intereses nacionales y establece que la supervisión del resto de entidades se realice aplicando los criterios del BCE. También se ha establecido un Mecanismo Único de Resolución responsable de la intervención o resolución en caso de dificultad o de inviabilidad de una entidad de una manera ordenada con costes mínimos para los contribuyentes. Sin embargo, para que esto sea efectivo es necesaria una regulación avanzada que armonice la normativa aplicable en todos los países del euro (PWC e IE Business School, 2014).

1.3.1 Marco normativo contable de la información financiera.

En el ámbito contable, la tarea normalizadora acometida por la UE se concreta en dos normas:

- El Reglamento 1606/2002 (CE) del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad. Regula la información financiera consolidada de los grupos que cotizan, incluidos los grupos bancarios.

- La Directiva 86/635 relativa a las cuentas anuales individuales y a las cuentas consolidadas de los bancos y otras entidades financieras. Relativa a las cuentas consolidadas de los grupos bancarios no cotizados y cuentas individuales.

En el inicio de este milenio, con el objetivo de fomentar el mercado único de servicios financieros se planteó en la Unión Europea una nueva etapa en el proceso regulador de la contabilidad, con un nuevo modelo que condujo a la adopción de unas normas contables únicas, al menos para los grupos cotizados. Considerando que “los estados financieros sostienen todo el sistema de información de mercado (pues) constituyen el vínculo vital entre emisores e inversores” (Comisión Europea, 2000, punto 8), se aprueba en 2002 el Reglamento 1606/2002 en el que, tal como subraya el Banco Central Europeo (BCE, 2005, p. 135) “se exige que todas las sociedades con cotización oficial, incluidas las entidades de crédito, elaboren sus estados financieros consolidados de conformidad con las NIIF”. Las Normas Internacionales de Información Financiera, abreviadas como NIIF, son emitidas por *el International Accounting Standard Board* (IASB)⁹ y adoptadas por la UE¹⁰.

⁹ Este organismo surgió en 2001 como consecuencia de la reestructuración del IASC, que emitía las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). Las normas emitidas posteriormente se denominan Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y el conjunto de NIC y NIIF se conoce como NIIF.

¹⁰ Una vez oída la opinión del *European Financial Advisory Group* (EFRAG), el proceso de adopción (*endorsement*) culmina con la aprobación por el Parlamento Europeo y publicación en el Diario Oficial de la UE.

El Reglamento, en vigor a partir del 1 de enero de 2005¹¹, afecta de forma obligatoria a las cuentas consolidadas de todos los grupos con algún título admitido a cotización oficial en algún mercado regulado de la UE, incluidas entidades financieras y empresas de seguros. Esto significa que desde 2005 existe una única normativa común en el espacio de la UE para las cuentas consolidadas de los grupos cotizados, incluidos los grupos bancarios.

Con la aprobación del Reglamento se adoptan las normas internacionales de información financiera, integrándolas en el marco legislativo de la Unión Europea lo que da seguridad jurídica a los usuarios de las NIIF en la UE (Comisión Europea, 2000). El instrumento jurídico elegido por la UE para armonizar la información financiera de los grupos cotizados es el Reglamento que como establece la legislación de la UE tiene carácter “obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro” (art. 288 de la versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea).

Como señala Giner (2003, p. 59) es el “instrumento de mayor rango en el derecho de la Unión Europea, y desplaza a cualesquiera normas de los Estados miembros con él relacionadas”, lo que implica la introducción simultánea e idéntica de la nueva norma en todos los países de la UE porque no requiere la transposición al derecho nacional.

¹¹ La obligatoriedad fue a partir de 2007 si se trataba de títulos de deuda.

Un aspecto a destacar en el proceso regulatorio contable es la participación de los distintos grupos interesados, participación que se constituye en la garantía de la calidad en las normas (Giner, 2003). Así cabe señalar la contribución del BCE a los trabajos relativos a la implantación del nuevo marco contable de la UE, tal como recoge el BCE en su informe anual de 2005 (p. 135), “dada la importancia de las normas contables para la estabilidad financiera”. Desde 2005 el BCE está representado en dos instancias de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASCF), como son el Grupo consultivo sobre nombramientos del consejo de administración de la Fundación y en el Consejo consultivo sobre normas (BCE, 2005, p. 136).

La adopción de las normas internacionales de contabilidad determina la orientación de la información contable a la toma de decisiones de los usuarios como objetivo prioritario, principalmente de los inversores en bolsa (Giner 2003). Como se indica en el artículo 1 del Reglamento, el objetivo pretendido por la UE con la adopción de unas normas contables internacionalmente reconocidas como son las NIIF, es garantizar un alto grado de transparencia y comparabilidad de los estados financieros, facilitando la toma de decisiones de los usuarios, lo que contribuye a un funcionamiento más eficiente del mercado de capitales europeo. Además también beneficia a las sociedades europeas que utilicen las normas internacionales, en la medida que facilita su acceso a los mercados internacionales de capitales.

Para ello se requiere una aplicación correcta y rigurosa de las normas internacionales de contabilidad, lo que comprende diversos elementos, entre ellos, control por parte de los supervisores de los mercados y sanciones efectivas (Comisión Europea, 2000). En este terreno “las autoridades de supervisión de valores tienen un papel crítico para asegurarse de que las sociedades con cotización en bolsa cumplan los requisitos de información financiera, lo que establecería un terreno equitativo y evitaría el riesgo de arbitraje de marco normativo” (Comisión Europea, 2000, punto 28).

Por su parte, la Directiva 86/635, o Directiva contable bancaria, constituye la fuente de los requisitos contables comunitarios para las cuentas individuales y para todas las cuentas de las entidades sin títulos cotizados, para las que se mantiene la potestad de los gobiernos nacionales. Su formato de directiva requiere la trasposición de cada Estado miembro a su legislación nacional, lo que significa que cada país elige las opciones que considera convenientes de entre las permitidas por la directiva a transponer. Esta directiva fue desarrollada en el marco normativo contable de la UE (delimitado por la Cuarta y Séptima directivas contables), pero referida al sector de entidades de crédito, regulando sólo las excepciones a la normativa contable de carácter general necesarias en función de las particularidades del sector bancario. Por consiguiente, no se disocia de la normativa concebida para el conjunto de empresas pues “tal disociación no sería, en efecto, ni útil ni compatible con el principio fundamental de la coordinación del derecho de sociedades”, ya que teniendo en cuenta la importante función que desempeñan las

entidades de crédito en la economía comunitaria, estas entidades “no podrían quedar fuera de una normativa concebida para el conjunto de las empresas” (preámbulo de la Directiva 86/635). La Directiva bancaria fue actualizada en 2003 (Directiva 2003/51) y 2006 (Directiva 2006/46) con objeto de suprimir toda discordancia con el Reglamento que establece la aplicación de las NIIF.

En España la facultad para establecer el marco contable de las entidades de crédito corresponde al Ministerio de Economía, que desde 1989 delega esta atribución en el Banco de España (Orden Ministerial de 31 de marzo de 1989). Así el órgano supervisor del sector bancario también tiene asignada la competencia regulatoria en materia contable, a diferencia de otros supervisores europeos (Basurto, 2005, p. 275).

Como señala el profesor Larriba (1992, p. 812) se acumulan en el Banco de España un amplio elenco de funciones relativas al ámbito contable “que hace que, el Organismo Emisor, actúe a la vez como legislador, interprete, ejecutor y juez de las normas” en la medida que es el responsable de emitir las normativa contable, matizarla e interpretarla en exclusividad, velar por su correcta aplicación mediante la inspección y el control de las entidades, y finalmente sancionar o proponer sanciones en los supuestos de aplicación incorrecta de las normas. Al respecto propone como medida cautelar el sometimiento a algún género de control externo dada la trascendencia sobre el sistema crediticio y financiero, y por extensión al resto de la economía.

Las competencias de regulación del sector de entidades de crédito las ejerce el Banco de España a través de la emisión de circulares que son publicadas en el BOE, tal como establece el art. 3 de la Ley 13/1994 de autonomía del Banco de España. La competencia normativa en materia contable ha sido ejercida por el Banco de España con la aprobación primero de la *Circular 4/1991*, sobre *normas de contabilidad y modelos de estados financieros* para las entidades de crédito (CBE 4/1991), sustituida en 2005 por la actual *Circular 4/2004*, relativa a *normas de información pública y reservada, y modelos de estados financieros* (CBE 4/2004).

La Circular contable 4/1991 estaba inspirada en la Directiva bancaria contable (86/635) y se adaptaba a las necesidades supervisoras del Banco de España (Marín y Martínez, 2003), con un enfoque dominante centrado en la protección de los fondos ajenos confiados a las entidades (Pérez, 2006, p. 48).

La adopción de las NIIF por la UE con la aprobación del Reglamento 1606/2002 motivó la actuación del Banco de España, el cual aprobó la CBE 4/2004 que recoge la interpretación que realiza el regulador español del nuevo marco normativo contable. La nueva circular CBE 4/2004 modifica la anterior CBE 4/1991 al objeto de introducir lo dispuesto por las NIIF. No obstante, junto con los cambios introducidos también se produce cierto continuismo con la normativa anterior en determinados aspectos, como en el área de provisiones donde reconoce que “la continuidad respecto a la Circular 4/91 es muy grande tanto en cuanto a los objetivos contables buscados como a los supervisores y macroprudenciales” (preámbulo de la CBE 4/2004). En

este sentido Roldán (2010a, p. 129) señala como un rasgo diferencial del proceso de normalización normativo en España hacia estándares internacionales, que “la regulación se ha caracterizado por ser relativamente estricta, sobre todo en aspectos tales como la normativa de provisiones”.

La Circular 4/2004 es de obligada aplicación por todas las entidades de crédito españolas, tanto en la elaboración de las cuentas individuales como consolidadas y tanto para efectos privados como públicos. Por tanto los grupos bancarios cotizados españoles están obligados a utilizar la CBE 4/2004 para la confección de la información financiera consolidada que suministran al mercado de capitales, en lugar de las NIIF adoptadas por la UE en virtud del Reglamento 1606/2002.

La prohibición de recurrir a la aplicación del Reglamento 1606/2002, y por tanto a las NIIF, en la elaboración de las cuentas consolidadas de los grupos cotizados la encontramos en la propia circular, que en la norma octava establece que se aplicará su normativa para la formulación de las cuentas anuales y consolidadas, sin permitir la aplicación de otros criterios, y en las cuestiones no reguladas expresamente se recurrirá a las normas contables españolas vigentes siempre que sean compatibles. Solo “cuando una cuestión no esté regulada en la normativa contable española, se tendrán en cuenta los criterios establecidos en las normas internacionales de información financiera adoptadas como Reglamentos de la Comisión Europea en vigor” (norma octava, CBE 4/2004).

Como destaca Basurto (2005, p. 275) “el Banco de España ha ido deliberadamente más allá del Reglamento comunitario que transpone mediante la mencionada Circular, si se me permite tal abuso de lenguaje puesto que como es bien sabido los reglamentos sencillamente se aplican, sin necesidad de transposición”. El Banco de España tiene potestad para regular la contabilidad de las cuentas individuales de los bancos cotizados, pero en ningún caso las cuentas consolidadas de los grupos bancarios cotizados, ni tampoco el Gobierno español tiene ninguna potestad para regular ni emitir normas contables que afecten a esas cuentas (Mora, 2014). No obstante en España los grupos bancarios cotizados aplican la CBE 4/2004 en la elaboración de la información financiera consolidada, como anteriormente hemos indicado.

1.3.2 Marco normativo prudencial.

El sector bancario, a diferencia de otros sectores, se encuentra sometido a una regulación de carácter prudencial cuyo objetivo se enmarca en garantizar la solvencia, tanto desde una perspectiva microprudencial, de asegurar la solvencia individual de cada entidad, como desde un enfoque macroprudencial, orientado a reforzar la seguridad y solvencia del sistema bancario en su conjunto, evitando o mitigando los episodios de crisis bancarias por sus consecuencias sobre la estabilidad financiera y la repercusión en la economía (Argimon y Mertel, 2011).

La regulación prudencial ha sido promovida principalmente desde el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria (en adelante BCBS en su acrónimo en inglés), cuyos acuerdos marco conocidos generalmente como *acuerdo de capital* o Basilea son la base de la normativa comunitaria sobre solvencia. No obstante el marco normativo internacional se ha trasladado al ordenamiento jurídico comunitario adaptándolo a las características del sistema financiero y económico europeo. Así, en el ámbito de la Unión Europea la normativa prudencial se aplica a todas las entidades de crédito sin excepción, derivado de la construcción del mercado único europeo¹², a diferencia de otros países, como Estados Unidos, donde los acuerdos marco de Basilea solo se aplican a los grandes bancos internacionales (Iglesias-Sarriá, y Vargas, 2004; Salinas, 2003).

Conceptualmente, y de forma sintética, el acuerdo de adecuación del capital requiere a los bancos el cumplimiento de un ratio mínimo de capital regulatorio, establecido en el 8%, donde el numerador representa el capital regulatorio o recursos propios computables de la entidad y el denominador es una medida de los riesgos que afronta la entidad valorados en términos de activos y cuentas de orden ponderados por sus niveles de riesgo (Salinas, 2003). En otras palabras, se establece un capital o recursos propios regulatorios mínimos que deben tener las entidades bancarias necesarios para absorber las pérdidas potenciales, y en la

¹² El enfoque europeo responde al principio general seguido en la regulación europea, que establece que la realización de las mismas actividades debe estar sometida a las mismas normas, con independencia de la naturaleza (y tamaño) de las entidades que las lleven a cabo, con el objeto de preservar la igualdad en el terreno de juego competitivo (Iglesias-Sarriá y Vargas, 2004).

determinación de su importe se considera el riesgo al que están expuestas discriminando el riesgo de crédito, de mercado y operacional. Para ello el marco normativo establece los elementos que pueden computar como capital regulatorio, concepto que no se identifica con el de capital de la doctrina contable o del derecho mercantil, ni siquiera con el concepto de capital económico de la economía bancaria (Poveda, 2010; Mora 2014).

La evolución del negocio bancario ha determinado en el ámbito internacional la promulgación de tres acuerdos de capital en el tiempo (Basilea I, II y III), y aunque existen diferencias significativas entre ellos, en esencia comparten tres elementos comunes: i) establecen el coeficiente mínimo de capital regulatorio requerido en función de los riesgos evaluados de la entidad; ii) determinan la tipología y calidad del capital computable para absorber las pérdidas que resultan de las exposiciones al riesgo de la entidad; iii) establecen el marco para caracterizar el perfil del riesgo de cada banco, incluidas las exposiciones dentro y fuera de balance (Caruana y Cordewener, 2011). Mientras que el coeficiente mínimo de la ratio de capital se ha mantenido en el 8% en los diversos acuerdos, los otros dos aspectos, discriminación del riesgo y los elementos que se permite computar como capital regulatorio, han evolucionado en el tiempo, lo que remarca el carácter evolutivo del acuerdo.

El primer acuerdo de capital, Basilea I, fue introducido en la UE en dos directivas (89/647 y 89/299) con las que se armonizaba por primera vez las normas prudenciales de supervisión y control relativas al riesgo de crédito “necesarias para alcanzar el reconocimiento

mutuo” y con ello “la plena realización del mercado interior en el sector bancario” (preámbulo de la Directiva 89/647). Además se establecían “unas mismas condiciones de ejercicio de la actividad bancaria” previniendo “las distorsiones de la competencia y fortaleciendo el sistema bancario de la Comunidad”.

La sofisticación del negocio bancario y las limitaciones del primer acuerdo de capital estimularon el «arbitraje regulatorio» por parte de las entidades, en el sentido de buscar actividades y operaciones que quedaban fuera del control de la regulación y de la supervisión, con la finalidad de reducir las exigencias de capital regulatorio (Pérez, 2009). Esta situación supuso la ratificación de un nuevo acuerdo de capital revisado en junio de 2004, conocido como Basilea II, que sustituía a su predecesor. El nuevo marco normativo se transpuso a la legislación comunitaria en sendas directivas (2006/48/CE y 2006/49/CE) que entraron en vigor en la UE, con carácter general, en 2007.

Por consiguiente, hasta 2013 la normativa prudencial de la UE ha estado regulada en directivas comunitarias que han requerido su transposición por los distintos estados miembros a las legislaciones nacionales. Las directivas de requerimientos de capital eran normas «de mínimos» que contenían ciertas opciones que permitían la discrecionalidad de cada país en su aplicación nacional para establecer libremente normas más duras si lo consideraban conveniente (Poveda, 2010; Ibáñez y Domingo, 2013). Esto significa que la normativa prudencial y la tarea supervisora han sido, en última instancia, una competencia nacional y aunque en muchos de sus aspectos su

regulación ha estado armonizada, se han constatado diferencias entre los diferentes países y entidades. Esta situación ha cambiado recientemente y actualmente en el espacio de la UE existe una base normativa prudencial común, que se enmarca en el Mecanismo Único de Supervisión.

La reciente crisis financiera ha impulsado la reforma de la normativa prudencial bancaria en el nuevo marco de capital que es Basilea III. La transposición en la UE se acometió en 2013 mediante dos instrumentos legislativos distintos, un Reglamento¹³ (575/2013) y una Directiva¹⁴ (2013/36/UE), que sustituyen a las directivas anteriores y constituyen conjuntamente el marco jurídico fundamental de solvencia, regulando las disposiciones prudenciales, el acceso a la actividad y el marco de supervisión (preámbulo del Reglamento). El uso de un reglamento para este tipo de normativa constituye una gran novedad. El Reglamento es de obligado cumplimiento y aplicación directa en los estados miembros con carácter general desde inicios de 2014, lo que persigue la existencia de un conjunto uniforme de normas prudenciales en todos los Estados miembros que constituye un elemento clave del funcionamiento del mercado único interior (preámbulo del Reglamento).

¹³ El Reglamento regula los requisitos prudenciales que deben cumplir las entidades. Incluye todas las normas técnicas con un grado elevado de prescripción relativas a la definición de capital, riesgos de crédito, de liquidez, operacional y de mercado, y, además, las normas relativas al apalancamiento y el tratamiento de los grandes riesgos (Ibáñez y Domingo, 2013).

¹⁴ La Directiva incluye, entre otras, las disposiciones relativas a las condiciones de acceso a la actividad de las entidades de crédito; las relativas a la libertad de establecimiento y a la libre prestación de servicios, así como a la supervisión prudencial. Incluye elementos como las normas de remuneración de empleados, normas relativas al gobierno corporativo de las entidades y mejora de la transparencia respecto a las actividades de las entidades (Ibáñez y Domingo, 2013).

Como señalan Ibáñez y Domingo (2013) los bancos europeos tienen ahora una norma única aplicable a todos por igual, lo que asegurará que la situación financiera de los bancos europeos sea más comparable y transparente en la UE para los supervisores y los inversores. Se han eliminado un elevado número de discrecionalidades nacionales y ya no es una normativa «de mínimos» que permitiría a las autoridades de un país establecer libremente normas más duras si lo consideran conveniente. Solamente los aspectos regulados en la Directiva, requieren la adaptación en las diferentes legislaciones nacionales, siempre que éstas no sean incompatibles con el Reglamento (preámbulo del Reglamento).

En España, el Banco de España, como autoridad supervisora del sector bancario, es responsable del buen funcionamiento y estabilidad del sistema financiero, como establece el artículo 7 de la Ley 13/1994 de autonomía del Banco de España, y en este sentido tiene atribuida, por delegación del Ministerio de Economía, la regulación técnica en materia de solvencia. Esta potestad fue ejercida por el Banco de España con la publicación de la *Circular 3/2008* a entidades de crédito, *sobre determinación y control de los recursos propios mínimos*, actualmente vigente y que constituye el desarrollo técnico de normas de mayor rango legislativo¹⁵. Esta circular ha sido

¹⁵ Las directivas relativas a la solvencia son incorporadas al ordenamiento jurídico español en diversas disposiciones de diferente rango jerárquico (ley, decreto, etc.) lo que alarga notablemente los procesos de transposición de las normas comunitarias (Poveda, 2010). No obstante, atendiendo a la complejidad técnica y al detalle de dichas directivas, en muchos casos las disposiciones legales de rango superior (ley, decreto) sólo arbitran principios básicos y “habilitan al Banco de España, como órgano supervisor, para la transposición efectiva de la Directiva en un amplísimo grado” (preámbulo de la Circular 3/2008), lo que el Banco de España realiza con la emisión de circulares.

objeto de diversas modificaciones para adaptarla a los cambios normativos indicados de la UE.

Recientemente, el Banco de España ha aprobado la Circular 2/2014, que realiza una transposición parcial al ordenamiento jurídico español sobre el ejercicio de diversas opciones regulatorias contenidas en el Reglamento (575/2013). Con posterioridad, continuando el proceso de adaptación de nuestra regulación bancaria a la nueva regulación de la Unión Europea, se ha aprobado la *Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito* (y el Real Decreto 84/2015 que la desarrolla). Esta legislación nacional complementa al Reglamento de la UE (575/2013) en aquellos aspectos relacionados con la solvencia que se deben mantener en el ordenamiento nacional, entre otros, los regulados en la Directiva 2013/36/UE que requieren la transposición al derecho español.

2. El sector bancario en el contexto del sistema financiero.

La crisis financiera, iniciada en Estados Unidos en verano de 2007, y que tuvo una amplia y rápida repercusión a nivel mundial, ha puesto de manifiesto la importancia del sector financiero para el buen funcionamiento de la economía. Como señala el Banco Central Europeo, aunque los factores que han contribuido a esta recesión son muchos, una característica fundamental que la diferencia de otras ha

sido la persistencia de la crisis financiera, que contribuyó decididamente al rápido inicio de la caída generalizada de la actividad económica, de hecho “según distintos indicadores, la economía mundial ha sufrido la crisis más profunda desde la Gran Depresión de los años treinta” (BCE, 2009, p. 105 y 106).

En el epicentro de la crisis financiera mundial ha estado el sector bancario, cuya viabilidad y papel crucial en la prestación de servicios financieros a la economía ha estado amenazada por dos motivos. Por un lado, las enormes pérdidas provocadas por las exposiciones de los bancos a los deteriorados mercados de crédito estructurados, y por otro lado la depreciación de sus carteras de préstamos, en el contexto de una recesión económica cada vez más profunda (BCE, 2009, p. 117).

El sector bancario, en el desempeño de su papel tradicional de intermediación del ahorro a la inversión, se configura como una institución de intermediación financiera y junto con otros intermediarios financieros, como empresas de seguros, fondos de pensiones, etc. y los mercados financieros constituyen el sistema financiero.

La función primordial del sistema financiero¹⁶ de un país es canalizar el ahorro generado por las unidades de gasto con superávit

¹⁶ Maudos y Fernández de Guevara (2008) señalan cinco funciones básicas de un sistema financiero: i) facilitar el intercambio de bienes y servicios; ii) producir información *ex ante* sobre posibles proyectos de inversión; iii) movilizar el ahorro hacia proyectos de inversión rentables; iv) monitorizar los proyectos de inversión; y v) facilitar el intercambio, diversificación y gestión del riesgo.

hacia los prestatarios o unidades de gasto deficitarias, en un entorno de riesgo e incertidumbre (Parejo *et al.* 2011, p. 1), por lo que la existencia de un sistema financiero desarrollado que realice esta función de forma eficiente es fundamental para el crecimiento económico (Maudos y Fernández de Guevara, 2008).

En la zona del euro, el intercambio financiero entre ahorradores y prestatarios se canaliza, bien directamente a través de los mercados financieros, o bien indirectamente a través de los intermediarios financieros (BCE, 2012, p. 62). En las últimas décadas, impulsado por la liberalización de los sistemas financieros, los mercados financieros se han desarrollado de forma notable, en volumen y variedad de instrumentos financieros negociados, lo que se ha traducido en un aumento de la relevancia de los mercados financieros frente a los intermediarios financieros, dando lugar a lo que se conoce como el proceso de desintermediación financiera¹⁷ (Maudos y Fernández de Guevara, 2008, p. 24 y 60).

En un contexto de diversidad de estructuras financieras en los países de la Unión Europea¹⁸, en España la estructura financiera de la

¹⁷ El término desintermediación financiera se refiere a la reducción del peso de los intermediarios financieros dentro del conjunto del sistema financiero en beneficio de los mercados.

¹⁸ Con datos de 2005, Dinamarca, Luxemburgo, Holanda y Reino Unido poseen sectores financieros muy desarrollados con un peso, tanto del sector bancario como de los mercados, superior al de la media de la UE, aunque los mercados parecen tener una importancia relativa superior a los intermediarios. Otro grupo de países formado por Bélgica, Suecia, Francia, Italia, Grecia y Finlandia se caracteriza por un desarrollo de los mercados financieros por encima del conjunto de la UE-25 y por un sistema bancario inferior a la media. Un tercer grupo de países formado por Alemania, Austria, Portugal, Irlanda, Chipre y Malta presentan una configuración financiera en la que dominan los intermediarios frente a los mercados, que tienen un grado de desarrollo inferior, siendo el crédito bancario superior a la media de la UE-25. Los nuevos estados miembros muestran un reducido nivel de desarrollo financiero, tanto de los mercados como de los intermediarios (Maudos y Fernández de Guevara, 2008, p. 53 a 57).

economía está más basada en las entidades bancarias que en los mercados. Así, aunque el sector bancario ha perdido peso relativo a favor de otro tipo de intermediarios financieros (en 2006 las entidades de crédito representaban el 68% de los activos totales del sistema financiero frente al 75% en 1995), el sector bancario sigue siendo la pieza más importante del sistema financiero español y con un peso en la economía creciente (Maudos y Fernández de Guevara, 2008, p. 77).

Al considerar la importancia del sector bancario español en la economía se observa que los activos bancarios, respecto al PIB, han crecido considerablemente durante los primeros años del siglo XXI, y en especial destaca el crecimiento del crédito bancario.

Si en 1997 el sector bancario español tenía unos activos equivalentes al 167% del PIB, a partir de ese momento los activos bancarios experimentan un acusado crecimiento, más rápido que el conjunto de la economía, multiplicando por 1,5 su peso en el año 2006, fecha en la que representan el 258% del PIB. No obstante, pese al fuerte crecimiento experimentado por los activos bancarios españoles, su peso en el PIB en 2006 aún estaba por debajo de la media de la Unión Europea (en la UE-25 era de 323% y en la UE-15 de 336%)¹⁹, alcanzando la media de la UE-25 en 2010 (358%), aunque todavía por debajo de la UE-15 (369%). (Maudos y Fernández de Guevara, 2008, p. 87; Maudos, 2011, p. 19).

¹⁹ La UE-15 está formada por los países que constituían la Unión Europea en 2003. La UE-25 está formada por los países que constituían la Unión Europea en 2006, tras la incorporación de diez nuevos estados en 2004. El 1 de enero de 2007 se incorporaron dos países más, Rumania y Bulgaria.

El aspecto que más destaca dentro de los activos bancarios es la evolución y relevancia que tienen los créditos o préstamos bancarios. En 1995, considerando el conjunto de las entidades financieras españolas, los créditos bancarios representaban un 80% del PIB, menor que el 109% en la UE-15. Diez años después, en 2005, el ratio préstamos bancarios respecto al PIB en España era 141%, superior a la media de la UE-25 situada en el 125% y “superior al de muchos países que generalmente son catalogados como basados en los intermediarios (como Austria, Alemania o Portugal). En esa fecha únicamente siete países de la UE-25 (Reino Unido, Dinamarca, los Países Bajos, Chipre, Irlanda, Malta y Luxemburgo) superan el ratio crédito/PIB de España (Maudos y Fernández de Guevara, 2008, p. 57). La evolución de ese ratio sitúa a España en 2010 como el cuarto país de la eurozona (por detrás de Irlanda, Chipre y Luxemburgo) y muy por encima de la media europea (177% *vs.* 120%) (Maudos, 2011, p. 60).

En síntesis, en España aunque el peso del activo bancario total en el PIB tiene un porcentaje menor a la media de la UE, la partida del crédito supone un porcentaje sobre el PIB muy superior a la media de la UE, lo que pone de manifiesto la importancia del sector bancario en el sistema financiero y la inversión en crédito como principal activo del sector, aspecto que exponemos a continuación.

2.1 La relevancia del crédito bancario y su evolución en España en la primera década del siglo XXI.

En el negocio bancario tradicional la actividad crediticia constituye en sí misma el objetivo de la actividad bancaria en el desempeño de la labor de intermediación que realizan las entidades, consistente en la captación de depósitos de clientes dispersos y su transformación en créditos. Desde esta perspectiva, la exposición a las pérdidas por riesgo de crédito de la cartera de préstamos adquiere especial relevancia en el sector bancario, habiendo sido señalado como uno de los factores que ha contribuido a la crisis internacional del sector bancario, como se ha expuesto al inicio del epígrafe.

El estallido de la crisis financiera en el verano de 2007 en Estados Unidos actuó de detonante de las vulnerabilidades que eran comunes a muchos países, como la infravaloración de riesgos y los altos niveles de apalancamiento, originando una perturbación mundial (BCE, 2009, p. 110). Se inició una fase de inestabilidad financiera y de recesión económica que afectó en diferentes grados a un elevado número de países, entre ellos España, donde la tasa de crecimiento de la economía primero se ralentizó y a finales de 2008 se convirtió en negativa, produciéndose en el tiempo un deterioro coyuntural con consecuencias negativas sobre la tasa de paro y el incremento de la morosidad.

Existe un amplio consenso en aceptar el diagnóstico del *Financial Stability Forum* (FSF) para el que la crisis fue la culminación de un proceso de excepcional crecimiento del crédito y de

apalancamiento del sistema financiero impulsado por dos factores: (i) un largo periodo de tipos de interés reales bajos y abundante liquidez, y (ii) una ola de innovación financiera (Martín Fernández, 2010).

Pero en este punto resulta necesario matizar las diferencias entre la crisis financiera internacional y el subsiguiente colapso de la economía global, y la crisis del sector financiero español y la recesión económica en nuestro país.

El crecimiento del crédito en el ámbito internacional fue impulsado, según el *Financial Stability Forum*, entre otros factores por el proceso de innovación financiera que permitió multiplicar la capacidad del sistema para generar crédito y apalancarse, y al hacerlo sobrepasó tanto su capacidad para gestionar los riesgos inherentes como la capacidad de supervisión de las autoridades (Martín Fernández, 2010). Este proceso de innovación financiera se desarrolló sobre dos grandes ejes: la generación, empaquetado, negociación y distribución de instrumentos de crédito titulizado y la expansión de los productos derivados²⁰. Además, la ingeniería financiera permitió que los nuevos productos no reflejaran plenamente sus riesgos inherentes,

²⁰ El Informe Turner coincide con el diagnóstico del *Financial Stability Forum* y señala que los bajos tipos de interés durante el periodo de expansión económica generaron una búsqueda ansiosa de mayor rentabilidad que la intensa innovación financiera trato de satisfacer, con el desarrollo del mercado de crédito titulizado y los productos derivados negociados bilateralmente *over-the-counter* (Martín Fernández, 2010). Históricamente la intención de las entidades respecto a sus inversiones crediticias era mantenerlas hasta vencimiento, pero en los últimos años ha aumentado el volumen de diversos tipos de operaciones, como la titulización, que permite hacer una gestión activa de los créditos transfiriendo el riesgo de crédito, total o parcialmente. Estas técnicas constituyen una herramienta para gestionar los riesgos bancarios, permiten dotar de liquidez a unos activos originalmente poco líquidos proporcionando una fuente de financiación a la entidad originadora y facilitan la gestión de los recursos regulatorios exigidos por la normativa prudencial (Losada, 2006; Apostolik, *et al.*, 2011; Arce *et al.*, 2012)

transmitiendo los problemas del crédito hipotecario de Estados Unidos, especialmente, al resto del mundo (BCE, 2009, p. 112).

Aunque España también entró en recesión, la naturaleza de la crisis financiera española es distinta a la sufrida en otros países. Diversos autores señalan que el sistema financiero español tuvo una escasa participación y exposición en el proceso de innovación financiera ²¹ (entre otros Martín Fernández, 2010; Roldán, 2011; Losada, 2006; Carbó y Maudos, 2011; Fernández de Lis y García Mora, 2008).

En este sentido, la banca española había desarrollado un modelo de negocio de intermediación tradicional consistente en «ser generadores y tenedores de préstamos» (modelo conocido como «comprar para retener» o *buy to hold*)²², con una proximidad al cliente y con un elevado peso relativo de los créditos y los depósitos, donde la exposición al riesgo de crédito era uno de los aspectos más importantes (Maudos, 2011, p. 23).

En este contexto, la evolución del sistema bancario español en los últimos quince años ha estado más marcada por el comportamiento de la economía real y por los desequilibrios acumulados por el sector

²¹ Losada (2006) señala que la razón por la que en España no adquirió relevancia la realización de estructuras de titulización con transferencia del riesgo de crédito se debe, en gran medida, a la regulación bancaria española, que no proporcionaba a las entidades de crédito las bases para que éstas calcularan cómo afecta este tipo de titulizaciones al cómputo de su capital regulatorio mínimo.

²² Frente a este modelo tradicional surge el modelo de generar crédito para distribuirlo (*buy to sell*), que fue desarrollado de forma importante por el sector bancario en los Estados Unidos, lo que produjo que los requisitos para acceder al crédito se relajaran sustancialmente en la medida en que las entidades originadoras de hipotecas *subprime* “las empaquetaban y vendían fácilmente después de la concesión, por lo que no tenían incentivos para asegurarse de la calidad crediticia del deudor” (Fernández de Lis y Rubio, 2011, p. 211).

durante la fase expansiva, que se convirtieron en un factor básico de la crisis económica española “tan importante o más que la propia crisis financiera internacional” (Martín Fernández, 2010, p. 34 y 37). Así, los problemas a los que se ha enfrentado el sector bancario español han sido específicos, con origen en tres factores: (i) las elevadas tasas de crecimiento del crédito, sobre todo el ligado a las actividades inmobiliarias; (ii) la creación de un exceso de capacidad instalada (en número de oficinas y personal); y (iii) la elevada dependencia de la financiación mayorista (Maudos, 2012; Carbó y Maudos, 2010; Fernández de Lis y García Mora, 2008).

Respecto al primer factor, la relevancia que el crédito bancario alcanza en el conjunto de la economía española obedece a un proceso de fuerte crecimiento del mismo que se inicia en el año 2000 como consecuencia de un contexto macroeconómico favorable por la convergencia de diversos elementos: el aumento demográfico, una etapa de expansión económica prolongada enmarcada en un contexto de estabilidad asociada a la pertenencia a la UE, la creación de empleo con un crecimiento medio del 4% y unas condiciones favorables de oferta crediticia por parte de las entidades favorecida por tipos de interés significativamente más moderados que los de años precedentes (Nieto *et al.*, 2001; Carbó y Rodríguez, 2007; Fernández de Lis y García Mora, 2008). Así, desde 1997 hasta el inicio de la crisis a mediados de 2007, la economía española vivió un periodo de bonanza económica caracterizado por elevadas tasas de crecimiento del PIB, creciendo a una tasa real anual del 3,82%, frente al 2,30% de media en la UE-15 (UE-25 2,37%) (Maudos y Fernández de Guevara, 2008, p. 18).

La fase expansiva del ciclo económico se tradujo en un elevado ritmo de crecimiento de la actividad bancaria, especialmente del crédito. Desde 1997 a 2007 el activo total de las entidades de crédito españolas creció a una tasa media anual un 60% superior al de la eurozona (12,1% en España frente a 7,9% de media en la UE), y aunque todos los activos crecieron, los créditos lo hicieron por encima de la media europea (Maudos y Fernández de Guevara, 2008, p. 112).

En el periodo de expansión económica 2000-2007, el sector bancario español fue el segundo que más incrementó el crédito al sector privado residente en comparación con el resto de sectores bancarios de la eurozona, a tasas muy por encima del PIB nominal. Así en España el crédito creció un 17,8% anual, frente a una tasa media de crecimiento anual en la eurozona del 7,4% (del 7,8% en Italia, 7,9% en Francia o 1,1% en Alemania, por ejemplo). Junto con la banca española, los sectores bancarios de Irlanda (18,4%) y Grecia (17,5%) son los que experimentaron mayores ritmos de crecimiento del crédito al sector privado (Maudos, 2011, p. 58). Se observa que, si bien en los países de la eurozona el crédito bancario también creció por encima del PIB en buena parte del periodo de expansión, la diferencia alcanzó como máximo en torno a 5 puntos porcentuales mientras que en España llegó a alcanzar una diferencia máxima de 20 puntos porcentuales en 2005 (Maudos, 2011, p. 58).

El patrón de crecimiento del crédito bancario en España pone de manifiesto el relevante papel que tienen los intermediarios bancarios en la economía española, especialmente para los hogares y las pequeñas y medianas empresas a la hora de financiarse (Maudos y

Fernández de Guevara, 2008, p. 63 y 74). Así, a finales de 2007 el saldo de inversión crediticia viva concedida por el sistema bancario español superaba los 1,7 billones de euros, es decir, el 170% del PIB (Fernández de Lis y García Mora, 2008).

A principios de 2008 el crédito a las empresas crecía en España por encima del 30% anual, duplicando la media europea. Esta situación de partida significó una caída de la tasa de crecimiento del crédito más acusada en España respecto a la eurozona a medida que se acentuaba la crisis, poniendo de manifiesto el comportamiento procíclico del crédito. A finales de 2009, tanto España como la eurozona registraron tasas negativas de crecimiento del crédito al sector empresarial y desde entonces la caída en España ha sido mayor y su recuperación más lenta (Carbó y Maudos, 2011).

La evolución del crédito es un factor determinante para entender la exposición del sector bancario español a las pérdidas por riesgo de crédito de la cartera de préstamos, que ha sido uno de los factores de la crisis financiera española. Las pérdidas crediticias manifestadas en la etapa recesiva tienen su origen en los estándares de la calidad del crédito otorgado durante la etapa expansiva, lo que determina el grado de exposición a futuras pérdidas por impagos cuando las circunstancias cambian y la morosidad repunta de manera significativa. Como señalan Anguren Martín (2012) al estudiar las fluctuaciones del crédito y su relación con el ciclo económico, el riesgo tiende a ser infravalorado en episodios de expansión en forma de relajación de las políticas de concesión de créditos y sobrevaloración de

los activos aportados en concepto de garantía de la devolución de la deuda.

En la fase de recesión económica el riesgo de crédito acumulado en la etapa expansiva se evidencia en forma de incrementos de la tasa de morosidad, lo que implica el aumento del deterioro de la cartera crediticia y de otro tipo de inversiones con riesgo de crédito, como las inversiones en valores de renta fija, afectando la cuenta de resultados.

En España, al iniciarse la etapa de crisis, paralelamente a la caída del crédito y a la gravedad de la recesión económica, aumentaba la tasa de morosidad que refleja los créditos dudosos respecto del total del crédito. Maudos (2011) señala que hasta el comienzo de la crisis financiera internacional en 2007, las tasas de morosidad de las entidades de crédito españolas eran sustancialmente menores que las de la euro área, lo que califica como una fortaleza del sector ante la crisis. Así en 2007 la eurozona presentaba una tasa de morosidad 3,7 veces mayor que la española. Pero “a raíz de la crisis, la tasa de morosidad en España comienza un rápido crecimiento, convergiendo en solo un año a valores medios europeos” (Maudos, 2011, p.42), sobrepasando la media europea en 2009 con una tasa de morosidad del sector bancario español del 5,1% frente a una tasa media (no ponderada) del 3,8% en los países de la UE-15, sólo superada por Grecia, Italia e Irlanda (con unas tasas de morosidad del 7,7%, 7% y 9% respectivamente) (Carbó y Maudos, 2011, p. 83).

2.2 Financiación del sector bancario español al sector inmobiliario.

Uno de los factores específicos de la crisis del sector bancario español puesto de manifiesto durante la crisis financiera ha sido la elevada concentración de crédito en la actividad ligada al sector inmobiliario, cuyo elevado deterioro ha tenido un fuerte impacto en el sistema financiero español, trascendiendo al ámbito internacional y con repercusión directa en la economía del país.

En la expansión crediticia del periodo 1998-2007 destaca el rápido y acusado crecimiento de los préstamos al sector inmobiliario, entendidos en sentido amplio (financiación a actividades relacionadas con la construcción, promoción y adquisición de vivienda). Así, mientras a mediados de la década de los 90 el crédito vinculado al sector inmobiliario representaba el 38,8% del total del crédito al sector privado, en 2009 era del 60,3%, significando el alcance de esta partida más del 100 por cien del PIB (Carbó y Maudos, 2010). En este periodo el crédito a la actividad relacionada con la construcción se multiplica por más de 12, con una tasa de crecimiento interanual por encima del 10%, superando el 20% en 2005 y 2006 (Rallo, 2008). El crecimiento desbocado del crédito a la construcción se produce muy por encima del crecimiento del crédito a otros sectores productivos de la economía²³, de forma que representa casi el 75% del crecimiento del saldo de la

²³ Como señala el Banco de España, en 2002, por ejemplo, el dinamismo del crédito “se debió exclusivamente al comportamiento de los préstamos inmobiliarios”, ya que los concedidos para otras finalidades (consumo, servicios e industria, excluida la construcción) se moderaron (BdE, 2002a).

inversión crediticia (Fernández de Lis y García Mora, 2008), lo que genera una elevada concentración de los riesgos en el sector inmobiliario. Analizando la situación española con respecto al conjunto de la UE, en nuestro país el crédito hipotecario era la principal fuente de ingresos de la banca minorista de particulares, generando un 55% del margen de resultados frente al 33% de media de la UE-15 (Fernández de Lis y García Mora, 2008). Entre los factores que alentaron la evolución del crédito hipotecario figura el menor nivel histórico de morosidad en este tipo de préstamos, la existencia de una garantía real, el bajo nivel de los tipos de interés y la importancia estratégica que supone la vinculación del cliente a la entidad durante un periodo prolongado de tiempo (BdE, 2002a).

Como señalaba el Banco de España, una estrategia de mantenimiento del crecimiento de la partida del crédito al sector inmobiliario a tasas interanuales en el entorno del 20% no está exenta de riesgos (BdE, 2002a). Una característica del sector de la construcción es ser el sector con mayor riesgo por su vinculación con el ciclo económico (Jiménez y Saurina, 2004). Las actividades de construcción y promoción inmobiliaria tienen un perfil cíclico muy acusado, de forma que en fases económicas recesivas su morosidad aumenta significativamente por encima de la media (BdE, 2010b) afectando directamente a la ratio de dudosos que es mayor respecto al crédito concedido a otros sectores. Así, al considerar un horizonte temporal, se observa que en junio de 2010 la ratio de dudosos asociada al crédito al sector de construcción era del 10,9% (BdE, 2010c), frente al 1% en 2002 (BdE, 2002a, p. 129). Un año más tarde, en junio de

2011, la ratio de dudosos del crédito a empresas de construcción y promoción se situaba en el 17,1% frente al 5% para financiación a empresas de otros sectores de actividad diferente (BdE, 2011a).

Además de ser el sector de actividad con mayores tasas de morosidad durante la etapa recesiva de la economía, el crédito a la construcción tiene otra característica que impacta negativamente en el deterioro de la cartera crediticia: las garantías crediticias. Las garantías utilizadas como colaterales en la concesión del crédito desempeñan un papel fundamental que puede afectar directamente al volumen de la cartera crediticia y a la cuantificación de la pérdida cuando esta se produce, agravando la situación. En los créditos hipotecarios, por su naturaleza, la garantía más habitual suele ser la propia vivienda. Cuando el precio de la vivienda incrementa, también incrementan los fondos solicitados por los clientes que requieren un crédito hipotecario, aumentando la cuantía de los préstamos. Al mismo tiempo, la entidad es más favorable a la concesión del crédito porque este está avalado por un bien cuyo valor aumenta en caso de insolvencia futura del prestatario, lo que puede relajar las políticas de concesión de créditos por parte de los directivos (Jiménez y Saurina, 2005). Por otro lado, cuando se produce el impago del crédito el importe de la pérdida puede incrementar por el deterioro del valor de la garantía. Cuando la garantía es hipotecaria su valor, que limita las pérdidas potenciales, también resulta afectado negativamente por la evolución del mercado inmobiliario, aumentando el deterioro del crédito. De forma adicional, la resolución del crédito a través de adjudicaciones y daciones en pago someterá a la entidad a pérdidas

potenciales por una evolución negativa del precio del mercado inmobiliario.

Por consiguiente, en un contexto de incremento de la morosidad cobra una especial relevancia la política crediticia desarrollada por la entidad durante la etapa expansiva. El aumento de la morosidad y del deterioro crediticio que se produce inevitablemente durante la recesión se manifestará de forma más acusada en aquellas entidades que tengan mayor concentración del riesgo en el sector de construcción, lo que agravará las pérdidas de la entidad.

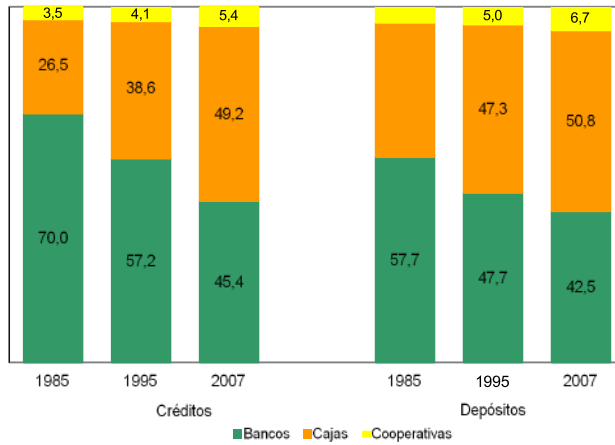
A este respecto, aunque todas las entidades de crédito participaron en la financiación a la actividad inmobiliaria, no lo hicieron con la misma intensidad ni tuvieron el mismo comportamiento. Del conjunto de entidades, las cajas de ahorros fueron las que en términos generales acumularon en sus balances una mayor concentración del riesgo en el sector inmobiliario, como seguidamente se expone.

La etapa de crecimiento del crédito coincidió en España con el proceso de desregulación del sector financiero que, como se ha indicado anteriormente, eliminó a las cajas de ahorros los límites territoriales para el ejercicio de la actividad bancaria y equiparó su capacidad operativa con la de los bancos. En este contexto las cajas iniciaron un proceso de expansión geográfica que caracterizó su actividad durante la década de los 90 y los primeros años del siglo XXI, ampliando considerablemente su red de oficinas, un 26,3% entre 1989 y 1997, y un 41,9% entre 1997 y 2007, mientras que los bancos iniciaron una

progresiva reducción de su red desde 1997 (Carbó y Rodríguez, 2007). Este proceso expansionista de las cajas se manifestó en un incremento de su cuota de participación en el mercado del crédito a costa de los bancos, “produciéndose un «vuelco competitivo» en la estructura de mercado del sector bancario español” (Carbó y Rodríguez, 2007, p. 103). Así, como se observa en el gráfico 1, aumentaron la cuota de mercado de créditos del 38,6% en 1995 al 49,2% en 2007, mientras que los bancos redujeron su participación del 57,2% al 45,4% en el mismo periodo, y de forma similar ocurrió con la cuota de participación en el mercado de depósitos (Garrido Torres, 2012; Delgado *et al.*, 2007; Carbó y Rodríguez, 2007). El porcentaje restante corresponde a la participación de las cooperativas de crédito, con una escasa participación en el sistema bancario, con una cuota en el mercado del crédito del 4,1% en 1995 que aumenta hasta el 5,4% en 2007.

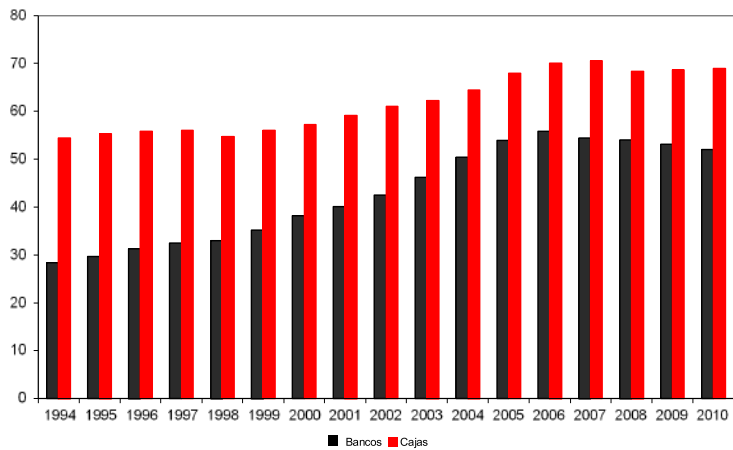
Como factores que favorecieron las políticas expansionistas de las cajas, además del proceso de desregulación de la actividad bancaria que eliminó las barreras geográficas, García y Robles (2003) señalan el poder de autofinanciación conseguido por la reducción de los porcentajes asignados a la obra benéfico-social, junto con la falta de un control efectivo de su gestión.

Gráfico 1. Cuota de mercado en créditos y depósitos



Fuente: CECA y Banco de España (obtenido de Garrido Torres, 2012)

Gráfico 2. Crédito relacionado con la construcción (% sobre crédito a otros sectores residentes)



Nota: incluye crédito para adquisición y rehabilitación de vivienda, crédito a la construcción y crédito a actividades inmobiliarias

Fuente: Banco de España (obtenido de Garrido Torres, 2012)

Una parte importante de la expansión territorial que protagonizaron las cajas de ahorros se fundamentó en la financiación al sector de construcción (BdE, 2006) que fue el principal destino del crédito otorgado por las cajas en la etapa de crecimiento crediticio, como puede verse en el gráfico 2. El proceso de “expansión se realizó al abrigo de la actividad relacionada con la promoción inmobiliaria que hizo que muchas cajas se expandieran fuera de sus regiones de origen para captar clientela que pudieran subrogarse a los préstamos concedidos a promotores y constructoras de vivienda” (Carbó y Maudos, 2011, p. 221). Los bancos también participaron de la financiación a la actividad inmobiliaria pero sin alcanzar los niveles de las cajas, como pone de manifiesto el gráfico 2.

La divergencia entre bancos y cajas respecto a la financiación al sector inmobiliario fue una tendencia observada desde inicios del siglo XXI. Así, en el año 2000 “más de las tres cuartas partes del crecimiento del crédito concedido por las cajas de ahorros al sector privado correspondía a financiación a la vivienda, en sentido amplio” mientras que en el caso de los bancos, aunque la financiación al sector inmobiliario también crecía, la distribución por destinos del crédito se mantenía más equilibrada (Nieto *et al.*, 2001, p. 46).

Aun utilizando diferentes referencias para analizar la financiación a la actividad inmobiliaria, las diferencias entre entidades se mantiene en años posteriores en los siguientes datos proporcionados por el Banco de España. En 2001 el 53,9% del crédito hipotecario correspondía a las cajas frente al 38,8% que se atribuía a

los bancos (BdE, 2001) ²⁴. En 2006, el crédito a empresas de construcción y promoción inmobiliaria sobre la financiación a empresas no financieras representaba cerca del 60% en las cajas de ahorros y el 40% en bancos (BdE, 2006).

En junio de 2009 el volumen de créditos con garantía hipotecaria²⁵ suponía un 63,5% del volumen total del crédito concedido por el conjunto de entidades de crédito españolas (exceptuando el crédito a administraciones públicas), lo que pone de manifiesto la magnitud que alcanzó la financiación a la actividad de construcción concedida por el sector. No obstante, existían diferencias significativas por tipo de entidad, mientras que para el total de los bancos nacionales el volumen de operaciones con garantía hipotecaria suponía un 54,6% respecto del total de sus exposiciones crediticias, para las cajas representaba un 74,5% respecto del total del crédito concedido y para las cooperativas de crédito un 78,4% (Trucharte, 2010; Carbó y Maudos, 2010).

Por tanto aunque todo el sector bancario participó en el crecimiento del crédito, las cajas de ahorros mostraban un comportamiento más expansivo que los bancos en todos los segmentos de negocio y en particular en los vinculados al sector inmobiliario en sentido amplio (BdE, 2006).

²⁴ El resto correspondía a cooperativas (6,1%) y establecimientos financieros de crédito (1,2%).

²⁵ Aunque el volumen de créditos con garantía hipotecaria no refleja exactamente la financiación al sector inmobiliario, puede considerarse una aproximación muy cercana. Del volumen de crédito con garantía hipotecaria el 92,3% está destinado a la construcción, promoción o adquisición de vivienda y solo el 7,7% financia otros activos diferentes de inmuebles o terrenos (Trucharte, 2010).

En síntesis, en España el crédito bancario supone un porcentaje sobre el PIB muy superior a la media de la UE, configurándose como la principal partida del activo de las entidades de crédito. Desde el año 2000 se produjo un proceso de expansión de la inversión crediticia, que aunque fue generalizado en el ámbito internacional, fue más acusado en España con una tasa de crecimiento del 17,8%, muy por encima de la media del 7,4% de la eurozona. En este proceso destacó el crecimiento de la financiación al sector inmobiliario, caracterizado por un elevado riesgo que se manifiesta en mayor tasa de morosidad durante la etapa recesiva. Este proceso coincidió con el periodo de desregulación de las cajas de ahorros las cuales iniciaron una etapa de expansión territorial que fundamentaron en una política crediticia expansiva, mostrando un mayor crecimiento del crédito respecto a los bancos, en especial de la financiación al sector inmobiliario, lo que produjo diferencias entre entidades en función de la forma jurídica.

CAPÍTULO II

EL RIESGO DE CRÉDITO Y SU MARCO REGULATORIO

El presente capítulo se dedica al riesgo de crédito. En primer lugar exponemos de forma sucinta los diferentes enfoques del concepto de pérdida por riesgo de crédito – interno, contable y prudencial – lo que viene determinado por el objetivo perseguido por cada ámbito. En el segundo apartado, tras indicar las operaciones bancarias expuestas a riesgo de crédito, nos centramos en el tratamiento de las pérdidas por deterioro crediticio en el marco normativo contable que determinan las Normas Internacionales de Información Financiera, concretado en la NIC 39 (IASB, 2004). En el tercer epígrafe exponemos el enfoque establecido por el Banco de España con una perspectiva prudencial anticíclica que corresponde a un modelo de provisión dinámica concretado en la provisión genérica, señalando los fundamentos que originaron este modelo introducido en la normativa contable en el año 2000. El transcurso del tiempo permite comentar en el cuarto epígrafe los efectos que ha tenido el modelo prudencial del Banco de España en diversos ámbitos, con referencia al logro de los objetivos inicialmente perseguidos en el área macroeconómica, la repercusión en la información financiera enmarcada en el ámbito contable y el efecto en el cumplimiento de la normativa prudencial. Por último, señalamos en el quinto apartado las diversas alternativas a este modelo que se plantean desde los ámbitos contable y prudencial.

1. El riesgo de crédito en la actividad bancaria: diferencia de enfoques.

Del conjunto de riesgos asociados con el ejercicio de la actividad bancaria, el riesgo de crédito es la piedra angular, y ello porque frente a otro tipo de negocios, la concesión de crédito es la esencia del negocio desarrollado por la banca comercial (Pérez, 2009). En un sentido amplio el riesgo de crédito puede entenderse como la posibilidad, por parte de un acreedor, de sufrir pérdidas en una determinada transacción económica, perfeccionada en un contrato o un valor, como consecuencia de dos situaciones: riesgo de impago o incumplimiento en tiempo y forma de la contraparte del contrato y riesgo de cambio en la calificación crediticia del emisor del activo (Samaniego, 2008).

El riesgo de crédito en sentido estricto, entendido como riesgo de impago o incumplimiento, se manifiesta principalmente en las inversiones crediticias. Este concepto en la actividad bancaria representa la inversión que realiza una entidad de crédito en las operaciones de concesión de crédito en sus diferentes formas de instrumentación, mediante la aplicación de los recursos financieros propios y ajenos captados.

Un riesgo asociado al riesgo de crédito es el riesgo de concentración en un área o una industria. Este riesgo, que afecta a todos los créditos concedidos incluidos los materializados en valores de deuda (baste recordar la concentración de ciertos bancos en deuda griega), disminuye la capacidad del banco de soportar pérdidas crediticias y expone a la entidad a los efectos de un impago sistémico

(Apostolik *et al.*, 2011, p. 163). Contextualizado en los últimos años en nuestro país “es un hecho ampliamente conocido que uno de los orígenes de los problemas a los que se enfrenta el sector bancario español es la elevada concentración de riesgos en el sector inmobiliario” (Carbó y Maudos, 2011, p. 86).

El concepto de pérdida por riesgo de crédito que utilizan los bancos es distinto del empleado por las autoridades encargadas de la solvencia y del utilizado por los reguladores contables, al perseguir unos y otros objetivos diferentes (Serrano, 2009). En consecuencia, hay que distinguir claramente el concepto utilizado, lo que vendrá determinado por el objetivo perseguido en cada ámbito de referencia.

Dada la trascendencia del riesgo de crédito en sus balances, las entidades bancarias han desarrollado diversos modelos internos de gestión del riesgo de crédito que utilizan sofisticadas herramientas estadísticas y matemáticas en su medición. El riesgo de crédito engloba varios componentes que combinados ofrecen al banco un modo de cuantificar la probabilidad de que un prestatario no cumpla con un contrato (crédito, deuda o compromiso similar) y la cantidad que podrá recuperar en caso de impago (Apostolik *et al.*, 2011, p. 97 y 162), estimando el alcance de la pérdida si esta se produce. Los parámetros básicos y esenciales de cuantificación del riesgo de crédito son la probabilidad de incumplimiento, la exposición en caso de incumplimiento y la severidad. A continuación se expone brevemente cada uno de estos aspectos:

- la probabilidad de incumplimiento (PD o *probability of default*) es la probabilidad de que un prestatario no cumpla con sus obligaciones de pago;
- la exposición en caso de incumplimiento (*exposure at default* o EAD) es el importe del riesgo contraído en el momento del incumplimiento;
- la severidad (*loss given default* o LGD) es la pérdida producida en caso de que se produzca el incumplimiento, esto es, el porcentaje de la exposición que no podrá ser recuperado y depende de factores como las garantías asociadas a la operación, tipo de producto, etc.

Estos parámetros permiten estimar la pérdida esperada y la pérdida inesperada. Remitiéndonos a la definición realizada por Samaniego (2008) la pérdida esperada es la pérdida media prevista, derivada del riesgo de crédito, que sufre un préstamo o cartera de préstamos en el ciclo económico y la inesperada sería la pérdida máxima con un determinado nivel de confianza. Su cálculo no está exento de dificultad, pues intervienen diversas variables aleatorias que dependen de diferentes factores respecto a los que la entidad debe adoptar determinadas presunciones o hipótesis y también está afectado por el nivel de confianza que establezca la entidad, lo que conjuntamente incidirá en la estimación de la pérdida.

Las entidades utilizan los modelos internos de cuantificación del riesgo de crédito con diversos propósitos como determinar el precio de los préstamos, calcular la rentabilidad ajustada al riesgo, evaluar

la actividad de la dirección de la entidad (Samaniego, 2008, p. 30), así como para determinar el capital económico.

El capital económico refleja el nivel de capital que un banco debe mantener para soportar pérdidas significativas pero poco probables (pérdidas inesperadas) de modo que pueda seguir activo a largo plazo²⁶. Es determinado internamente por la dirección de la entidad teniendo en cuenta las características propias de la misma y todos los riesgos particulares, estableciendo un nivel de capital óptimo en relación con su equilibrio aceptable entre riesgo y beneficios (Apostolik *et al.* 2011, p. 256). Es decir, los gestores al establecer el capital económico deseado tienen como objetivo maximizar la retribución del capital, además de garantizar la continuidad de la entidad (González Mosquera, 2002).

Por su parte, el objetivo de la normativa de solvencia en el marco de Basilea es asegurar que el sector bancario esté en las mejores condiciones para absorber las pérdidas potenciales (Carbó y Rodríguez, 2011), esperadas e inesperadas. Para ello establece el cumplimiento de un capital regulatorio, pero este está centrado solo en la cobertura de determinados riesgos establecidos por la normativa: de crédito, de mercado y operacional. La normativa prevé dos sistemas para la

²⁶ Así por ejemplo, el grupo BBVA define el capital económico como la cantidad de capital que se considera necesario para cubrir las pérdidas inesperadas surgidas de la posibilidad de que las pérdidas reales sean superiores a las esperadas. Se calcula mediante modelos internos que recogen los datos históricos existentes en el Grupo y que permiten estimar el capital necesario para el desarrollo de la actividad ajustado a los riesgos inherentes de la misma, y en su cálculo se recogen riesgos adicionales a los contemplados en el cálculo del capital regulatorio. Grupo BBVA “Informe con Relevancia Prudencial”, PILAR III de Basilea, 31-12-2009, disponible en http://accionistaseinversores.bbva.com/TLBB/fbinir/mult/260310_IRP_Pilar_III_2009_tcm926-346426.pdf (consultado el 28 de diciembre de 2014).

evaluación del riesgo de crédito y el cálculo de los recursos propios regulatorios para cubrirlo, uno de los cuales, el método basado en calificaciones internas (conocido como IRB - *Internal Ratings Based*-), permite el uso de los modelos internos desarrollados por la entidad para la gestión del riesgo crediticio, pero de una forma más rígida respecto al uso interno, ya que la norma acota el valor de determinados parámetros y variables respecto a los empleados en el ámbito interno para el cálculo del capital económico. Se produce una cierta convergencia entre los modelos usados para la gestión de riesgos (uso interno) y aquéllos usados con fines regulatorios (uso externo) (Carrillo, 2005), pero esto no debe confundirse con el permiso para que las entidades utilicen sus modelos internos de riesgo de crédito al calcular los requerimientos de capital (Caruana y Cordewener, 2011). Como señalan García, González y Oroz (2005) el hecho de que el modelo que se apruebe con fines regulatorios esté integrado en la gestión no implica que los resultados generados por el mismo deban ser idénticos a efectos de gestión y regulatorios. Así, el marco normativo prudencial establece una serie de requisitos cuantitativos para el cálculo del capital regulatorio, para adecuarlo a los objetivos perseguidos y hacerlo homogéneo entre las distintas entidades, que pueden no ser adecuados para su uso interno (por ejemplo, el horizonte temporal o el nivel de confianza para estimar los factores de riesgo de crédito). “Es razonable y esperable que un mismo modelo genere resultados distintos, dependiendo del fin para el que se vayan a utilizar, regulatorio o de gestión” (García, González y Oroz, 2005, p. 35). En síntesis, las normas prudenciales exigen que la entidad tenga unos fondos o recursos propios regulatorios que permitan hacer frente

a las pérdidas esperadas e inesperadas (en situaciones hipotéticas de adversidad improbable) por motivos del riesgo de crédito (junto con riesgo de mercado y operacional) y al respecto regula los criterios a aplicar en el cálculo. En definitiva, son los criterios de cálculo los que diferencian al capital regulatorio del económico.

Respecto al ámbito contable, el concepto de pérdida por riesgo de crédito está determinado por el objetivo de la información financiera de proporcionar información “que sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad” (Marco conceptual, IASB, 2010). En este marco la pérdida por riesgo de crédito afecta principalmente al resultado, del que se informa en los estados financieros, que es considerado como la medida que mejor resume el desempeño de la empresa sobre otras medidas alternativas como los dividendos, los flujos de caja o el EBITDA (Dechow, 1994; Francis *et al.*, 2004; Francis *et al.*, 2006). El deterioro crediticio también reduce el valor del activo en el balance.

Como señala el marco conceptual del IASB, numerosos inversores, prestamistas y otros acreedores existentes no pueden requerir que las entidades les proporcionen información directamente y deben confiar en los estados financieros públicos que éstas elaboran para obtener la mayor parte de la información financiera que necesitan. Por consiguiente, ellos son los principales usuarios a quienes se dirigen los estados financieros. Otras partes, tales como reguladores pueden encontrar también útiles los estados financieros, sin embargo, éstos no están principalmente dirigidos a estos grupos.

Que la información contable sea útil depende de que esta cumpla con una serie de requisitos, de los cuales la relevancia y la fiabilidad se consideran los más importantes. Siguiendo la definición del Plan General de Contabilidad (2007), se considera que la información es relevante cuando ayuda a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente, y de modo particular, a la evaluación de los riesgos. Se considera que la información es fiable cuando está libre de errores y es neutral, de modo que sus usuarios pueden confiar en que es la imagen fiel de lo que se pretende representar. Una cualidad a cumplir por la información contable es la comparabilidad, tanto con respecto a la información de una empresa a lo largo del tiempo como con distintas empresas en el mismo periodo de tiempo, para contrastar la situación y el desempeño de las empresas. Ello exige un tratamiento similar entre las empresas para los sucesos económicos producidos en circunstancias parecidas. Se profundiza en este aspecto en el epígrafe 4.2.

2. Marco regulatorio contable.

2.1 Operaciones sujetas a riesgo de crédito.

La normativa contable define el riesgo de crédito como “el riesgo de que una de las partes del instrumento financiero pueda causar una pérdida financiera a la otra parte si incumple una obligación” (NIIF

7²⁷, IASB 2005). En términos similares lo define la CBE 4/2004 (norma 59^a).

Las actividades que dan lugar al riesgo de crédito, sin limitarse a ellas, son (NIIF 7²⁸, IASB 2005):

- el crédito a la clientela, es decir, los préstamos concedidos y cuentas a cobrar a los clientes;
- los depósitos en entidades de crédito, lo que comprende los créditos de cualquier naturaleza a nombre de entidades de crédito;
- las inversiones en títulos valores representativos de deuda, que reconocen una deuda para su emisor, devengan una remuneración consistente en un interés contractual, fijo o determinable, y están instrumentadas en títulos o en anotaciones en cuenta;
- las operaciones de riesgo contingente como la concesión de garantías financieras;
- las operaciones de compromiso contingente como la emisión de compromisos de préstamos irrevocables a lo largo de la vida de la línea de crédito, o revocables solo en caso de un cambio adverso significativo;
- la realización de contratos de derivados.

²⁷ Apéndice A relativo a la definición de términos, que es considerado “parte integrante” de la norma.

²⁸ Apéndice B, guía de aplicación (GA), B 10, que es considerado “parte integrante” de la norma.

En esta tesis nos centramos en aquellas operaciones cuya valoración está sujeta a revisión por deterioro de su valor por motivo del riesgo de crédito al que están expuestas, dando lugar a la contabilización de una pérdida por deterioro crediticio y a una corrección valorativa.

Las inversiones en crédito (a la clientela y a otras entidades de crédito) y en valores de deuda están registradas en el activo dado que suponen un desembolso inicial de efectivo para la entidad, y se consideran operaciones de riesgo dinerario. En estas inversiones el riesgo de crédito se conceptúa como el riesgo de reembolso o de recuperación de las operaciones en el plazo y forma pactados contractualmente. Estas inversiones están sujetas a revisión por deterioro del valor cuando se clasifican en alguna de las siguientes tres carteras según la intención de la entidad respecto a su tenencia²⁹: (i) cartera de inversión crediticia; (ii) cartera mantenida a vencimiento y (iii) cartera disponible para la venta (IASB, 2004, NIC 39, párr. 46 y 55; y CBE 4/2004, norma 22^a).

El cuadro 2 recoge las carteras objeto de contabilización de deterioro crediticio y los activos asignados en cada cartera.

²⁹ Los créditos y valores de deuda también pueden asignarse a la cartera de negociación, cuando la finalidad sea la venta a corto plazo o formen parte de una cartera que se gestione conjuntamente a corto plazo. En este caso la valoración a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias implícitamente recoge el deterioro que experimenta la inversión por motivo del riesgo de crédito y otros riesgos como el riesgo de mercado de tipo de interés, por lo que no es objeto de corrección valorativa.

Cuadro 2. Deterioro crediticio en el Activo y el Pasivo.

ACTIVO	
<i>Cartera en balance</i>	<i>Instrumentación del activo</i>
Inversiones crediticias (CBE 4/2004) o préstamos y partidas a cobrar (NIC 39)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Depósitos en entidades de crédito ○ Crédito a la clientela ○ Valores representativos de deuda (no cotizados)
Inversión a vencimiento	<ul style="list-style-type: none"> ○ Valores representativos de deuda (cotizados)
Activos financieros disponibles para la venta	<ul style="list-style-type: none"> ○ Valores representativos de deuda
PASIVO	
Provisión para riesgos y compromisos contingentes	

La intención de mantener los créditos y títulos de deuda en un futuro previsible o hasta su vencimiento define las carteras de «inversiones crediticias» e «inversión a vencimiento», integradas únicamente por estos activos. La entidad espera recuperar la totalidad de la inversión asignada a estas carteras mediante los flujos de efectivo establecidos en el contrato durante la vida del activo, y no mediante su venta, excluidas las pérdidas imputables a la solvencia del deudor. La finalidad de la inversión determina la valoración por el coste amortizado utilizando el método del tipo de interés efectivo, valoración que recoge la corrección valorativa para reflejar las pérdidas estimadas en su recuperación por causa de su incobrabilidad (NIC 39, párr. 9 y 55 -IASB, 2004- y CBE 4/2004, norma 22^a).

El riesgo de crédito también afecta al deterioro de los títulos de deuda clasificados en la cartera de «activos disponibles para la venta». En este caso la finalidad de la inversión determina que se valoren a valor razonable con ajustes en patrimonio neto.

También son objeto de corrección de valor por riesgo de crédito las operaciones de riesgos y compromisos contingentes, conocidas como operaciones de riesgo de firma, contabilizadas en el pasivo o de las que se informa en la memoria. En estas operaciones lo que presta la entidad no es efectivo, sino su firma para permitir al cliente obtener dinero o bien realizar determinadas operaciones o contratos en los cuales la otra parte exige que un banco garantice el cumplimiento del contrato o las posibles responsabilidades de su cliente (Pérez, 2009). La CBE 4/2004 (norma 54^a) define los riesgos contingentes como aquellas operaciones en las que la entidad garantice obligaciones de un tercero, surgidas como consecuencia de garantías financieras concedidas u otro tipo de contratos y los compromisos contingentes como compromisos irrevocables que pueden dar lugar al reconocimiento de activos financieros.

Se trata de obligaciones contingentes en la medida que su existencia (el pago de la garantía o del préstamo comprometido) depende de hechos futuros inciertos que no están bajo control del banco. Con el paso del tiempo la entidad debe valorar la probabilidad de tener que hacer frente a la obligación garantizada, lo que conlleva la necesidad de valorar el riesgo de crédito o insolvencia imputable al deudor del instrumento de deuda garantizado o del préstamo comprometido. Cuando el evento que causa la pérdida es probable y el

importe de la obligación pueda estimarse de forma fiable debe contabilizarse un pasivo en forma de provisión (NIC 37, IASB 1998), que en la normativa española se denomina «provisión para riesgos y compromisos contingentes» (CBE 4/2004, norma 37ª).

De todas las operaciones expuestas, la mayor concentración de riesgo de crédito se acumula en la cartera de «inversiones crediticias». En ella se clasifica de forma ordinaria la inversión procedente de la actividad típica de crédito, que en la mayoría de entidades constituye la parte más importante del negocio bancario en su papel de intermediarios financieros, siempre que sea intención de la entidad mantener los créditos en un futuro previsible. Como expusimos en el primer capítulo, esta es la característica del sector bancario español con un modelo de negocio de intermediación tradicional consistente en «ser generadores y tenedores de préstamos» (Maudos, 2011, p. 23).

2.2 El deterioro crediticio en las Normas Internacionales de Información Financiera.

El deterioro por riesgo de crédito está regulado por la NIC 39, *Instrumentos financieros: Reconocimiento y medición* (IASB, 2004), adoptada por la UE en 2005. Aunque esta norma ha sido objeto de sucesivas modificaciones, los párrafos que tratan el deterioro e incobrabilidad de los activos financieros no han sufrido ningún cambio (párr. 58 a 70 y Guía de aplicación -GA- 84 a 93 que tiene la consideración de parte integrante de la norma). En este apartado exponemos los diversos aspectos del deterioro crediticio desarrollados

en la NIC 39, por lo que todas las referencias corresponden a esta norma.

El deterioro crediticio se produce cuando el valor recuperable del activo es inferior a su valor en libros, ocasionando una pérdida a la entidad que debe reconocerse en la cuenta de resultados del ejercicio. Esto requiere abordar tres aspectos:

- identificación del deterioro, lo que exige evidencias objetivas observables;
- cuantificación de la pérdida de valor, lo que requiere una estimación fiable;
- contabilización, imputando la pérdida al resultado del ejercicio y minorando el valor del activo, que en España se realiza mediante cuenta correctora, denominada tradicionalmente en el ámbito bancario provisión por insolvencias.

A continuación exponemos la normativa relativa a la identificación y cuantificación de la pérdida por deterioro crediticio.

2.2.1 Identificación y cuantificación del deterioro.

El marco normativo contable establece que *“un activo financiero o un grupo de activos financieros estará deteriorado, y se habrá producido una pérdida por deterioro del valor si, y solo si, existe evidencia objetiva del deterioro como resultado de uno o más eventos que... tengan un impacto sobre los flujos de efectivo futuros estimados... que pueda ser estimado con fiabilidad”* (NIC 39, párr. 59).

Destacamos dos aspectos respecto a la identificación del deterioro. En primer lugar la norma precisa la existencia de evidencia objetiva de deterioro y en segundo lugar la evaluación del deterioro puede realizarse de forma individual y de forma colectiva por grupos de activos.

Respecto a la evidencia indicativa de la existencia de deterioro la NIC 39 en su párrafo 59 establece que la hay cuando se hayan producido, después del reconocimiento inicial del activo, uno o más eventos observables que causen la pérdida, como los siguientes:

A) Cuando la evaluación del deterioro se realiza de forma individualizada, se consideran eventos de pérdida:

- o las dificultades financieras significativas del obligado o emisor,
- o el incumplimiento de las cláusulas contractuales, tales como impago o retrasos de intereses o principal,
- o el prestamista otorga al prestatario concesiones o ventajas por causa de sus dificultades financieras que en otro caso no hubiera otorgado,
- o la probabilidad de situación concursal del prestatario o de reorganización financiera,
- o la desaparición de mercado activo para el activo debido a dificultades financieras.

B) Cuando la evaluación del deterioro se realiza de forma colectiva se consideran eventos de pérdida los datos observables en el grupo de activos financieros que indican una disminución mensurable de los flujos de efectivo estimados futuros, como:

- o los cambios adversos en las condiciones de pago de los prestatarios del grupo,
- o los cambios en las condiciones económicas locales o nacionales que se correlacionan con impagos en los activos del grupo (incrementos de la tasa de desempleo en el área geográfica de los prestatarios, descenso de precio de las propiedades hipotecadas, etc.).

Por tanto, para el reconocimiento del deterioro en el resultado, la NIC 39 contempla lo que se denomina un modelo de «pérdidas incurridas», que requiere que se haya producido el evento o eventos que causan la pérdida, tanto si el deterioro es evaluado y valorado en una base individual como en una base colectiva.

La normativa señala que el deterioro podría estar causado por el efecto combinado de varios eventos y no de uno único. También en el párrafo 60 indica que no se consideran en sí mismas evidencias de deterioro las siguientes circunstancias: la rebaja en la calificación crediticia del deudor o un descenso del valor razonable del activo financiero por debajo de su coste amortizado, en particular si es debido a un incremento en el tipo de interés libre de riesgo, o la desaparición de un mercado activo para el instrumento debido a que este no vaya a

cotizar más. Estas circunstancias han de ser consideradas junto con otra información disponible para ser indicativas de deterioro.

Según se indica en el párrafo 64, en las carteras de «inversiones crediticias» e «inversión a vencimiento», la evaluación de la existencia de deterioro puede realizarse individualmente o de forma colectiva. Los activos individualmente significativos deben ser objeto de un seguimiento individual de su deterioro por riesgo de crédito, mientras que aquéllos que no lo son pueden ser evaluados de forma individual o colectiva.

Sobre los activos evaluados individualmente, bien por tratarse de activos significativos o porque sin serlo se ha decidido evaluarlos de forma individual, la entidad debe determinar la existencia de deterioro observando si se ha producido alguno de los eventos de pérdida enumerados anteriormente que afectan la capacidad de pago del deudor, como moratorias en los pagos, situaciones concursales, reestructuración de la deuda, etc., que produzcan una reducción o retraso en las expectativas de los flujos de efectivo futuros generados por el activo. De no encontrar evidencia de deterioro al realizar la evaluación individual, se debe realizar, en la medida que sea posible, una evaluación adicional colectiva agrupando los activos individuales con similares características de riesgo de crédito indicativas de la capacidad de pago del deudor (por ejemplo, considerando la clase de activo, el sector, la localización geográfica, el tipo de garantía, el estado de morosidad y otros factores relevantes) al objeto de evaluar la existencia de deterioro de valor sobre una base de grupo (NIC 39, GA 87). Por ejemplo, puede ocurrir que las dificultades del deudor

considerado individualmente aún no se hayan manifestado, pero se observen ciertos datos que evidencien un deterioro de los factores económicos del entorno en que el prestatario desarrolla su actividad, lo que sin duda afectará a su capacidad futura para generar flujos de efectivo con que atender sus obligaciones financieras, como por ejemplo la observación de un incremento de la tasa de desempleo en el sector del deudor. En tal caso hay evidencia de deterioro colectivo (Pérez, 2009).

Los activos que se evalúan colectivamente por no ser significativos también se agrupan en función de la similitud de las características relativas al riesgo de crédito, aunque las probabilidades de pérdidas diferirán según se trate de este grupo o del grupo de activos evaluados colectivamente de forma adicional a la evaluación previa individual (NIC 39, GA87).

Respecto a la evidencia de deterioro de un grupo de activos considerados colectivamente, como ya hemos señalado la norma establece la observación de una serie de datos indicativos de una disminución cuantificable en los flujos de efectivo futuros estimados en dicho grupo, “aunque la disminución no pueda ser todavía identificada con activos individuales del grupo” (NIC 39, párr. 59). Concretamente se considera una evidencia de deterioro en un grupo de activos los cambios adversos en las condiciones de pago de los prestatarios del grupo. Por ejemplo, si se evalúa colectivamente a los prestatarios de tarjetas de crédito se considera una evidencia de deterioro el hecho observado de que un número creciente de prestatarios haya alcanzado su límite de crédito y estén pagando el importe mensual mínimo,

aunque no se identifiquen de forma individual los prestatarios que han tenido este comportamiento.

También se considera evidencia de deterioro en la evaluación colectiva de activos la observación de correlación entre los impagos del grupo y las condiciones económicas locales o nacionales. Por ejemplo, se consideran evidencias de deterioro un incremento en la tasa de desempleo en el área geográfica de un grupo de prestatarios de la misma zona, o un descenso en el precio del aceite al evaluar un grupo que englobe los préstamos concedidos a productores de aceite.

No obstante las pérdidas por deterioro reconocidas sobre una base de grupo representan un paso intermedio hasta la identificación de la pérdida de manera individual, momento en que el activo identificado individualmente como deteriorado se separará del grupo (NIC 39, GA88). Esto no significa que el deterioro cambie, solo varía el control del activo que a partir de ese momento será objeto de un seguimiento individualizado.

Constatada la existencia de evidencia objetiva de deterioro crediticio en un activo o en un grupo de activos, se debe realizar una estimación fiable de la pérdida de valor para proceder a su contabilización con cargo a la cuenta de resultados del ejercicio en que se ha evidenciado el deterioro (NIC 39, párr. 56 y 67).

En la cartera «activos disponibles para la venta», valorada a valor razonable con cambios en el patrimonio neto, se considera que el valor razonable refleja la calidad crediticia del título de deuda (NIC 39, GA69). En el caso de que el valor razonable sea inferior al coste de

adquisición neto de amortización menos cualquier corrección valorativa previamente reconocida en resultados, esta pérdida se considera realizada por causa de deterioro crediticio si se constata la existencia de evidencia objetiva del mismo, trasladándola al resultado (NIC 39, párr. 55 y 67-70).

En las carteras de «inversiones crediticias» e «inversión a vencimiento», valoradas al coste amortizado, “el importe de la pérdida se valora como la diferencia entre el importe en libros del activo y el valor actual de los flujos de efectivo futuros estimados, excluyendo las pérdidas crediticias futuras en las que no se haya incurrido” (NIC 39, párr. 63).

La estimación de los flujos de efectivo futuros debe realizarse teniendo en cuenta toda la información relevante y disponible en el momento de realizarla relativa a las condiciones financieras específicas del prestatario y considerando el valor de realización de las garantías si las hubiera (NIC 39, GA84).

Los flujos de efectivo futuros se descuentan al tipo de interés efectivo original si el tipo de interés contractual es fijo, o al tipo de interés de la fecha a que se refieran los estados financieros en caso de una operación a interés variable (NIC 39 párr. 63 y GA84). Como recurso práctico, se permite valorar el deterioro a partir del valor razonable del instrumento utilizando un precio de mercado observable (NIC 39, GA84) siempre que este sea lo suficientemente fiable como para considerarlo representativo del valor que pudiera recuperar la empresa (KPMG, 2011, p. 449).

La pérdida por deterioro de los instrumentos de deuda analizados individualmente se estima individualmente teniendo en cuenta toda la información relevante sobre las condiciones existentes. Si la evaluación es colectiva el importe de la pérdida se debe estimar sobre la base de la experiencia histórica de pérdidas del grupo, ajustando esta información para reflejar el efecto de las condiciones actuales³⁰. Al respecto se permite la utilización de modelos basados en fórmulas o métodos estadísticos (NIC 39, GA92).

El proceso de estimación del importe de la pérdida por deterioro puede proporcionar un único importe o un rango de posibles importes, en cuyo caso la entidad determinará la mejor estimación dentro del intervalo teniendo en cuenta toda la información relevante de que disponga sobre las condiciones existentes (NIC 39, GA86). El uso de estimaciones razonables es parte esencial en la elaboración de los estados financieros y no socava la fiabilidad de los mismos (NIC 39, párr. 62).

La norma explícitamente indica que no se deben considerar la pérdidas futuras en las que no se haya incurrido reiterando que “las pérdidas esperadas como resultado de eventos futuros, con independencia de su probabilidad, no se reconocerán” (NIC 39, párr. 59). Por tanto, en el enfoque normativo contable vigente no se permite, de forma taxativa, contabilizar las pérdidas esperadas por eventos de

³⁰ Si el banco no tiene experiencia propia para estimar las pérdidas históricas utilizará los datos que estén disponibles de otras entidades para instrumentos comparables (GA89).

deterioro que aún no se han producido, por muy alta que sea la probabilidad de que tales pérdidas se produzcan en el futuro.

Así, por ejemplo, en la evaluación colectiva de prestatarios de tarjetas de crédito se puede determinar, sobre la base de la experiencia histórica, que una de las principales causas de impago en los saldos deudores por tarjetas de crédito es el fallecimiento del prestatario. Si la entidad observa que la tasa de mortalidad no ha variado de un año a otro, sería adecuado reconocer la pérdida en base a la experiencia, incluso si al final del año la entidad todavía no tiene noticia de qué prestatarios específicos han fallecido (pérdidas producidas pero no conocidas todavía). Pero no es adecuado reconocer una pérdida por fallecimientos que se espera que ocurran en un periodo futuro, porque el suceso que causa la pérdida (el fallecimiento) todavía no ha ocurrido (NIC 39, GA90).

En otras palabras, en el modelo de la NIC 39 la estimación de las pérdidas por riesgo de crédito se basa en el concepto de pérdida incurrida, que requiere que el evento que causa la pérdida se haya producido (incurrida) para poder contabilizarla, tanto en la evaluación individual como colectiva. Por consiguiente, en este modelo la estimación del deterioro se basa en la información histórica y presente.

2.2.2 El modelo de pérdida esperada de la NIIF 9.

El modelo de pérdida incurrida fue criticado durante la crisis financiera por demorar el reconocimiento de las pérdidas y por no incorporar información prospectiva (*too little, too late*). Como

respuesta, y a instancias del G-20 y del Foro de Estabilidad Financiera, el IASB ha emitido en julio de 2014 la NIIF 9 *Instrumentos financieros*. La nueva norma, que la UE aún no ha adoptado, será efectiva a partir de 2018 reemplazando a la NIC 39 (IASB, 2004) y supone un cambio conceptual importante de los actuales requerimientos de contabilidad para los instrumentos financieros: cambia el modelo de clasificación y valoración de activos financieros, cuyo eje central será el modelo de negocio, y cambia el modelo de deterioro para los instrumentos financieros estableciendo un modelo de pérdidas esperadas.

Con el cambio normativo se persigue mejorar la utilidad de los estados financieros en la toma de decisiones para los usuarios mediante la simplificación de los requerimientos de clasificación y medición para instrumentos financieros.

El modelo propuesto de pérdida esperada establece el reconocimiento del deterioro desde el momento inicial, antes de que se haya producido un evento de pérdida. Este nuevo modelo implica, en la práctica, adelantar en un año el reconocimiento de parte de las pérdidas respecto al modelo de pérdida incurrida de la NIC 39, si bien se sigue exigiendo evidencia objetiva de deterioro para el reconocimiento en la cuenta de resultados de un cambio en las características de riesgo de una cartera.

Sin entrar en detalle en la norma, dado que no afecta al periodo de estudio en el que se centra este trabajo, creemos conveniente exponer brevemente los principales cambios. Se propone un modelo en

tres etapas que determina el importe de la pérdida en función del grado de deterioro de la calidad crediticia de los activos financieros (así como los ingresos por intereses). En una primera etapa la entidad debe estimar, desde el momento inicial en el que el activo se incorpora al patrimonio, las pérdidas crediticias esperadas en un horizonte temporal de un año, generalmente por grupos de activos. Posteriormente se re-estimaré la pérdida en cada fecha de elaboración de los estados financieros con la información disponible. El aumento significativo del riesgo crediticio supone pasar a una segunda etapa donde se reconocen las pérdidas esperadas en toda la vida del activo, por grupos e individualmente. Se considera una presunción refutable de un aumento significativo del deterioro en el riesgo de crédito un retraso en el pago de 30 días o más. En la tercera etapa el activo se considera deteriorado y tiene como consecuencia el no reconocimiento del devengo de intereses.

El modelo de pérdida esperada requiere que la entidad considere toda la información pertinente para determinar el reconocimiento del deterioro (en lugar de limitar el reconocimiento a un punto en o después de la ocurrencia de un evento de pérdida de crédito). Esto se logra mediante un enfoque que incorpora toda la información relevante acerca de los acontecimientos pasados, las condiciones actuales y los pronósticos razonables y fundamentados sobre el futuro. Bajo este enfoque las entidades tendrán que hacer continuos juicios, suposiciones y estimaciones en áreas tales como: lo que constituye un deterioro significativo en la calidad del crédito y

cuándo se ha producido, y la determinación de los flujos de efectivo futuros, con el fin de calcular el deterioro.

Se considera que la propuesta mejora la información financiera en la medida en que los usuarios de los estados financieros contarán con más información útil con respecto a las pérdidas esperadas de los activos financieros de la entidad de crédito.

No obstante el nuevo enfoque³¹ requiere juicios significativos en las estimaciones, lo que puede incentivar la gestión del resultado (Gaston y Won, 2014; Laux, 2012; Bushman y Williams 2012), respecto al modelo de pérdidas incurridas que lo evita al considerar solo la información histórica y presente (Herranz, 2015). Bushman y Williams (2012) evidencian empíricamente que la introducción de información prospectiva en la determinación de las provisiones conlleva más discrecionalidad para la dirección lo que genera menor transparencia que puede aumentar las actitudes menos prudentes de los bancos respecto al riesgo. Para limitar las posibilidades de gestión del resultado en el modelo de pérdida esperada, se requiere desgloses de información, cuantitativos y cualitativos, así como informar de las hipótesis y criterios utilizados y de la causa de los cambios de los importes publicados en el balance de un periodo a otro.

El modelo de pérdida esperada de la NIIF 9 (IASB, 2014) se espera que esté mejor alineado con los requerimientos supervisores, permitiendo reconocer las pérdidas crediticias de una forma más

³¹ Puede verse un análisis crítico del modelo de pérdida esperada en Giner y Mora (2015).

oportuna en el horizonte temporal. No obstante, aunque el nuevo enfoque del marco normativo contable tiene una perspectiva hacia el futuro, continúa teniendo divergencias con el enfoque prudencial. Así el concepto de pérdida esperada contable no es coincidente con el del enfoque prudencial (Erviti, 2014), y considerar inicialmente un horizonte de un año puede conducir a provisiones insuficientes desde el punto de vista prudencial (Gaston y Won, 2014).

El motivo es que el enfoque del marco normativo contable persigue como objetivo principal proporcionar información apropiada, fiable y relevante, a los usuarios de los estados financieros (Cañibano y Herranz, 2013), lo que es indudablemente distinto al enfoque de la normativa prudencial que trata de mantener la estabilidad financiera. A este último aspecto nos referimos seguidamente.

3. Implantación de un modelo de provisión dinámica prudencial en la normativa contable española: la provisión genérica o anticíclica.

Una característica del riesgo de crédito objeto de atención en el ámbito prudencial es su comportamiento cíclico y su repercusión en el sistema económico. El sistema financiero tiene un efecto directo en el sistema económico a través de su función de suministro de financiación (Barrios, 2004). Un elemento clave en la caracterización de los ciclos financieros es el comportamiento cíclico del crédito que aumenta en las

fases de expansión, cuando la probabilidad de incumplimiento de los prestatarios es baja, favoreciendo el crecimiento económico y suele contraerse en las fases recesivas en respuesta al deterioro en las perspectivas de recuperar el préstamo, agudizando la contracción económica (González, 2005).

La prociclicidad del sistema financiero hace referencia a los mecanismos de retroalimentación a través de los cuales el sistema financiero puede amplificar los ciclos económicos y llegar a causar o agravar la inestabilidad financiera (Ibáñez *et al.* 2011; Drehmann *et al.* 2011).

La prociclicidad en el crédito bancario es un aspecto inherente a la actividad bancaria (Mariano y Martínez-Miera, 2011) y diversos factores pueden acentuar este comportamiento cíclico agudizando el ciclo económico.

La literatura económica ha desarrollado diversos argumentos que explican la amplificación del ciclo económico por efecto del sector financiero, que sintetizamos a continuación (Borio *et al.*, 2001; García-Herrero y Fernández de Lis, 2008; Ibáñez *et al.*, 2009; Gual, 2009; Mariano y Martínez-Miera, 2011).

1. El sistema financiero es inestable de forma inherente ya que es proclive a realizar valoraciones del riesgo más laxas en etapas de crecimiento que en etapas de recesión influenciado por el entorno general económico (“hipótesis de inestabilidad financiera”). La visión a corto plazo de los gestores condicionada por la situación económica del momento favorece la excesiva acumulación de crédito en la etapa

expansiva que es corregida en la etapa recesiva, lo que produce una amplificación de la fluctuación del ciclo económico.

2. La riqueza e ingresos de los prestatarios son mayores en la etapa de crecimiento facilitando su acceso al crédito (lo que se conoce como “acelerador financiero”). Paralelamente el valor de la garantía del crédito (por ejemplo los inmuebles) suele aumentar en la etapa expansiva afectando positivamente a la riqueza de los prestatarios y sus posibilidades de obtener créditos garantizados durante el *boom* crediticio. Sin embargo, en la posterior recesión se observa que la garantía del préstamo no tiene el valor esperado provocando un efecto importante en el balance bancario. La deflación en el precio del activo se exagera por la actuación de los prestatarios que pretenden vender sus activos para cumplir con sus obligaciones financieras, repercutiendo en el sistema económico.

3. La llamada “miopía para el desastre”, que se produce cuando es imposible asignar una probabilidad a un impacto futuro, de forma que si los gestores no pueden descontar los efectos de acontecimientos negativos futuros serán más proclives a expandir el crédito y cuando estos acontecimientos se produzcan tenderán a cortar el crédito drásticamente.

4. El comportamiento gregario, por el cual errores en la concesión de crédito se juzgan de forma más benevolente si es común al conjunto del sector. Los gestores están presionados a comportarse como sus competidores, realizando las valoraciones del riesgo en términos relativos al contexto económico y a la actuación de la

competencia, lo que en términos agregados promueve el suministro de crédito en la etapa de crecimiento y lo limita en la recesión.

5. También el clásico problema de agencia entre accionistas y gestores puede alimentar una excesiva volatilidad en la tasa de crecimiento del crédito. Los gestores, una vez obtenida una rentabilidad razonable para los accionistas pueden centrarse en otras actividades relacionadas con el crecimiento del crédito, en orden a incrementar la presencia social del banco (y de sus gestores) o el poder de los gestores en organizaciones en continuo crecimiento.

6. La regulación prudencial también puede añadir una fuente de prociclicidad. El vincular estrechamente el riesgo de la entidad con el capital regulatorio requerido por motivos de solvencia produce una mayor exigencia de recursos cuando el riesgo aumenta en momentos de menor crecimiento económico. Este hecho junto con la presencia de imperfecciones de mercado que hacen que el capital bancario sea costoso, puede producir una excesiva contracción en la oferta de crédito para disminuir los recursos propios requeridos, lo que conduce a un mayor estancamiento económico y un menor bienestar social.

Expuestos algunos de los argumentos que tratan de explicar el comportamiento cíclico del suministro de crédito, hay menos consenso en cómo las autoridades deberían reaccionar a la prociclicidad del sistema financiero (García-Herrero y Fernández de Lis, 2008). Hay quienes piensan que el crecimiento y la contracción del crédito no pueden prevenirse, en otras palabras que el sistema financiero es inherentemente procíclico porque el riesgo es procíclico y los

reguladores no pueden o incluso no deben actuar para evitarlo. Otros argumentan que mediante la regulación y la supervisión se puede mejorar la situación, limitando el comportamiento cíclico o al menos evitando crear incentivos adicionales para un comportamiento procíclico derivado de la propia regulación.

En cualquier caso la prociclicidad no puede ser eliminada, solo mitigada por lo que parece importante evaluar cuál es la forma más efectiva de conseguirlo lo que requiere plantear dos cuestiones: (i) cuál es la mejor herramienta regulatoria para mitigar la prociclicidad, si las provisiones o el capital (ii) y si las medidas deben basarse en reglas o ser discrecionales (Fernández de Lis y García-Herrero, 2010).

Tradicionalmente se han considerado dos posibles herramientas para reducir la prociclicidad del sistema financiero: el capital regulatorio o las provisiones dinámicas. Poveda (2010, p. 235) señala que en el proceso de diseño de Basilea II “la preocupación por la prociclicidad llevó a muchos comentaristas a proponer líneas de acción, como el reconocimiento de las provisiones dinámicas, que Basilea y las autoridades supervisoras nacionales deberían defender ante el IASB y las autoridades contables”. Sin embargo en el ámbito de la UE sólo España ha implementado esta medida con el objetivo de minorar el efecto procíclico del sistema financiero. Actualmente en la regulación prudencial internacional que establece el marco de Basilea III se introduce el colchón de capital anticíclico como medida para paliar la prociclicidad (Ibáñez y Domingo, 2013; Rubio *et al.* 2012), aspecto que comentamos con mayor detalle en el epígrafe 5.

3.1 El modelo de provisión dinámica.

En este apartado abordamos los objetivos y el funcionamiento en términos generales del modelo de provisión dinámica, también denominado anticíclico. En la doctrina contable española la corrección de valor de los activos financieros por motivo de riesgo de crédito se ha denominado tradicionalmente provisión por insolvencias, término que utilizamos en este capítulo y a lo largo de esta tesis doctoral, en lugar del que se sigue en las normas internacionales de pérdidas por deterioro de activo.

Por otro lado, como expusimos anteriormente, la cartera objeto de provisión por riesgo de crédito comprende los créditos y valores de renta fija que no formen parte de la cartera de negociación y las operaciones de riesgos y compromisos contingentes. Para facilitar la lectura en este apartado las referencias se realizan a la inversión crediticia o posiciones crediticias, pero deben hacerse extensivas a todas las partidas anteriores.

Como se ha expuesto en el epígrafe 2, en el marco contable la corrección por deterioro de valor (provisión por insolvencias) corresponde a las pérdidas por riesgo de crédito de las posiciones crediticias que manifiestan evidencias de deterioro. En la doctrina contable bancaria española esta corrección de valor se corresponde con la corrección (o provisión) por insolvencias específica. Sin embargo, desde el ámbito prudencial surgen otras provisiones como consecuencia de la implantación de un modelo dinámico o anticíclico, que en España se denominan provisiones estadística o genérica según

el momento temporal, que se establecen también en el marco contable interactuando con la provisión específica, y que como veremos se refieren a los créditos que no han manifestado evidencias de deterioro.

El establecimiento de un modelo de provisión dinámica en España fue un instrumento prudencial con un doble objetivo (Fernández de Lis y García-Herrero 2010 y 2012; Saurina, 2002; Poveda, 2000 y 2010; Trucharte y Saurina, 2013): (i) contener el crecimiento del crédito en la etapa expansiva (objetivo macroeconómico), incrementando el coste en la concesión de nuevo crédito en términos de esfuerzo en provisiones, y (ii) asegurar una adecuada protección de las entidades bancarias españolas consideradas individualmente frente a futuras pérdidas como consecuencia de la relajación de los estándares en la concesión de crédito típico de las fases de *boom* crediticio (objetivo microeconómico³²).

Saurina (2002) y Fernández de Lis y García-Herrero (2010) explican el fundamento del modelo dinámico respecto al objetivo macroprudencial de limitar el crecimiento del crédito en la fase expansiva. En esta etapa, cuando el PIB crece por encima de su potencial el crecimiento de crédito también se acelera, pues las condiciones económicas favorables, que a su vez favorecen el incremento del valor de los activos que se utilizan como garantía de los préstamos, facilitan el acceso al crédito relativamente fácil. Desde el

³² Este objetivo también tiene algo de instrumento macroprudencial en la medida que la asunción de riesgo excesivo es, en parte, el resultado de un comportamiento gregario y una miopía colectiva del sector crediticio (Fernández de Lis y García-Herrero, 2010).

enfoque prudencial se considera que el esfuerzo en términos de provisiones específicas relativamente bajo alimenta una baja aversión al riesgo y favorece el crecimiento del crédito, lo que a su vez incide positivamente en el crecimiento económico. En opinión de Saurina (2002) el registro en el resultado de un mayor coste en términos de provisión debería contribuir a evitar políticas crediticias demasiado agresivas, en términos de rentabilidad ajustada al verdadero riesgo, que suelen realizarse en las fases alcistas del ciclo, donde el optimismo de los agentes lleva a un crecimiento excesivo del crédito y una relajación de los estándares de riesgo. La cuestión es si esa rentabilidad está realmente captando el “verdadero” riesgo.

Respecto al segundo objetivo, desde un enfoque prudencial se considera que el carácter cíclico de las pérdidas crediticias contabilizadas en la provisión específica confiere un comportamiento cíclico al resultado que puede afectar a la solvencia de la entidad. Las pérdidas por riesgo de crédito derivadas del deterioro de los activos financieros y registradas en las provisiones específicas tienen una marcada evolución cíclica. En la etapa expansiva, cuando el crédito crece y la tasa de impagados se mantiene en niveles relativamente bajos, apenas se necesitan realizar provisiones específicas, mientras que éstas aumentan considerablemente en la fase contractiva de la economía, cuando los créditos dudosos por el deterioro de las operaciones incrementan significativamente al tiempo que el crecimiento del crédito se ralentiza o registra tasas negativas. Se argumenta que este comportamiento reduce los recursos propios disponibles para cumplir con los requerimientos de capital a efectos de

solvencia en los años de crisis, afectando de forma directa y negativa la solvencia de las entidades y con ello la capacidad de proporcionar crédito a la economía cuando es más necesaria (Fernández de Lis, y García-Herrero, 2010). Así, “el sustancial aumento de dotaciones para insolvencias que se produce en la fase recesiva puede ocasionar una caída sustancial de los resultados bancarios, dificultando la retención de beneficios y el fortalecimiento de los recursos propios” (Saurina, 2002, p. 131). Este planteamiento se sitúa en un contexto en el que la normativa prudencial que vela por la solvencia del sector adopta un enfoque tradicional de la adecuación del capital al riesgo, donde el montante de recursos propios requerido es un coeficiente fijo y por tanto no depende de la situación macroeconómica, sino solo del riesgo de los activos en los que el banco materializa sus inversiones (Fernández de Lis y García-Herrero, 2010). El objetivo de garantizar la solvencia de las entidades en la fase contractiva, además de ser un objetivo en sí mismo, también está vinculado con la capacidad de conceder nuevo crédito a la economía.

Desde la perspectiva de garantizar la solvencia de las entidades en la etapa contractiva, el objetivo directo perseguido por el modelo de provisión dinámica es contrarrestar el comportamiento procíclico de la pérdidas crediticias en el resultado, alisando el esfuerzo total en provisiones a lo largo del ciclo (García-Herrero y Fernández de Lis, 2008). Esto se consigue con la explícita interacción entre la provisión específica por los créditos deteriorados y el componente prudencial de provisión dinámica creada para suavizar la evolución cíclica de la anterior (Wezel, 2010). Así la provisión dinámica crece cuando la

provisión específica se mantiene en niveles relativamente bajos -por debajo de la media del ciclo económico-. El efecto es un aumento del importe total dotado por provisiones en la cuenta de pérdidas y ganancias que afecta negativamente al resultado y permite una acumulación de fondos en concepto de provisión prudencial. Por el contrario, cuando la provisión específica aumenta considerablemente por el incremento de las pérdidas crediticias manifestadas se produce la liberación del saldo acumulado en la provisión dinámica. El efecto de la liberación de provisión dinámica contrarresta el impacto de las elevadas pérdidas por deterioro crediticio en el resultado, aumentando el resultado respecto a un contexto en que no se hubiese utilizado un modelo dinámico (Saurina, 2002). En definitiva, mediante la provisión se altera y alisa la cifra de resultados a lo largo del ciclo.

El fortalecimiento de la solvencia de las entidades se consigue con la acumulación de fondos que produce la provisión dinámica en la fase expansiva, generando un colchón prudencial que será utilizado en la fase contractiva para mejorar el resultado de las entidades, lo que se argumenta que contribuye positivamente a su solvencia. La acumulación de fondos prudenciales en la fase expansiva y su liberación en la recesiva produce un alisamiento de la dotación total por insolvencias en la cuenta de pérdidas y ganancias y con ello un alisamiento del resultado en el ciclo. Paralelamente los recursos propios (beneficios) disminuyen en la etapa expansiva reduciendo la capacidad de la entidad para incrementar el crédito, mientras que el resultado aumenta en la etapa recesiva relajando en parte las

tensiones sobre los requisitos de capital regulatorio lo que favorece la concesión de crédito (Mariano y Martínez-Miera, 2011).

La provisión dinámica o contracíclica fue introducida por el Banco de España en la regulación contable bancaria a mediados del año 2000 sufriendo una ligera modificación en 2005 cuando se reformó la normativa contable bancaria española con motivo de la adopción de las NIIF en la UE. En la primera etapa 2000-2004 el componente dinámico o prudencial estaba formado por dos provisiones denominadas provisión estadística y provisión genérica, que fueron unificadas en 2005 en una sola, denominada provisión genérica.

Algunos autores (Saurina, 2002; García-Herrero y Fernández de Lis, 2008; Prado, 2002) señalan diversos motivos para justificar la decisión del regulador español para adoptar un enfoque anticíclico en la contabilización de las provisiones. Así destacan la mayor volatilidad de España respecto a los estándares europeos en el ámbito del crédito bancario con importantes oscilaciones siguiendo el ciclo económico, el proceso de expansión crediticia sin precedentes que se inició a finales de la década de los 90 fomentado por los bajos tipos de interés, para lo cual el Banco de España carecía de instrumentos de actuación debido a la pérdida de competencias en las políticas monetaria y de tipo de cambio que suponía la entrada en la Unión Monetaria (algo por otra parte común al resto de países de la Unión), o la falta de profesionalidad en los órganos rectores de muchas entidades.

El modelo de provisión dinámica se implementa en la normativa contable bancaria afectando directamente la

contabilización del deterioro por riesgo de crédito. Se regula inicialmente en la Circular 4/1991 (normas 10ª y 11ª), vigente en el año 2000 cuando se introduce el mecanismo contracíclico³³, y desde el año 2005 está regulado en la Circular 4/2004 (anexo IX) actualmente en vigor. Aunque el fundamento prudencial del modelo se mantiene en la totalidad del periodo, distinguimos estas dos etapas en la medida en que se produce un ligero ajuste en el cálculo del componente prudencial con el cambio de circular. En los epígrafes 3.3 y 3.4 exponemos el componente prudencial en cada etapa de una forma general y en el epígrafe 3.5 se detallan los parámetros del modelo desde su introducción, lo que permite una visión completa del mecanismo regulatorio en el periodo.

No obstante, debemos considerar el modelo dinámico dentro de la regulación contable del deterioro crediticio donde se implementa. Por ello, en la medida en que el componente dinámico interactúa con la provisión específica primero hacemos una breve referencia a esta última.

3.2 La provisión específica.

La provisión específica se conceptúa como la corrección de valor del activo con riesgo de crédito, no clasificado en cartera de negociación, que ha mostrado alguna evidencia de deterioro, como el impago (morosidad) u otras circunstancias (deterioro de la solvencia

³³ Circular del Banco de España 9/1999, de 17 de diciembre a entidades de crédito, modificando la Circular 4/1991.

del deudor manifestado por patrimonio negativo, pérdidas continuadas, etc.), que determinan dudas razonables respecto al reembolso de la operación en el tiempo y forma previstos.

Para la estimación de la pérdida por deterioro el Banco de España establece unas directrices con unos coeficientes mínimos a aplicar sobre los saldos deteriorados, considerando factores como las garantías aportadas, el titular de la operación (persona física o jurídica) o el tiempo de mora, de manera que el componente subjetivo por parte de la entidad sea el menor posible. Cuando la evidencia del deterioro es el impago la normativa fija unos porcentajes mínimos a contabilizar en concepto de pérdida, en función del tiempo transcurrido desde el vencimiento impagado (conocido como calendario de morosidad). Los coeficientes mínimos a aplicar, los periodos de tiempo del calendario de morosidad y las variables a considerar en la estimación de la pérdida han sido modificados en la normativa a lo largo de los años a criterio del regulador.

Como señala Prado (2002, p. 16), la provisión específica según la normativa española “en principio no se corresponde con la doctrina general” teórica. Desde un enfoque doctrinal la cuantificación del deterioro debe basarse en la valoración actualizada de los flujos efectivos esperados realizada por la entidad. En aplicación de las NIIF corresponde a cada entidad determinar qué situaciones conllevan riesgo y cuál debe ser la cuantía de la pérdida a reconocer; y es misión del auditor verificar si la provisión se ajusta a los riesgos de la entidad (Giner, 2014).

No obstante Prado (2002, p. 16) considera que la estimación con criterios o modelos internos de la entidad conlleva un “componente subjetivo de muy amplio espectro”, valorando positivamente el método establecido por el Banco de España con el que se consigue objetividad, evitando tentaciones de realizar estimaciones a la baja, y simplicidad en el cálculo, lo que evita el elevado coste del seguimiento periódico de los impagados a efectos de provisiones, pudiendo dedicar un mayor esfuerzo a la labor de recuperación.

Calvo (2014) indica que hasta la fecha las entidades españolas han realizado sus estimaciones en base a los criterios establecidos por el Banco de España en el anejo IX de la Circular 4/2004 por lo que en términos generales no han desarrollado una metodología basada en el descuento de los flujos de efectivo para estimar el deterioro. Así los activos morosos (más de 3 meses impagados) han sido provisionados en la mayoría de ocasiones por los porcentajes fijados en el calendario de morosidad establecido por el Banco de España, cuando estos porcentajes constituían un mínimo. Respecto a los activos dudosos por razones distintas a la morosidad, aunque la CBE 4/2004 requiere la estimación del deterioro a partir de los flujos de efectivo que se espera recuperar, también establece un mínimo (el 25% de su valor en libros) el cual ha sido aplicado en la práctica en la mayor parte de los casos para determinar el volumen de provisión que les corresponde.

Esta situación debería cambiar por la reciente entrada en vigor del Mecanismo Único de Supervisión en la UE que requiere que todas las entidades bancarias europeas proporcionen una serie de datos con criterios homogéneos a la Autoridad Bancaria Europea, constituyendo

los datos de naturaleza financiera uno de los principales bloques de información a comunicar al supervisor único.

Calvo (2014) señala que la elaboración de los estados con datos financieros que se debe proporcionar para el mecanismo de supervisión único supone un gran desafío para los grupos bancarios españoles por la necesidad de justificar el volumen de las coberturas por riesgo de crédito derivadas del deterioro de los activos financieros (las comúnmente denominadas provisiones). “La justificación que espera el nuevo supervisor, como ha quedado patente en el Ejercicio de Revisión de la Calidad de los Activos, debe basarse en la estimación de los flujos de efectivo que espera recibir la entidad, estimados de acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad 39” (p. 30). “La entrada en vigor del Mecanismo Único de Supervisión supone para las entidades españolas que tengan que desarrollar nuevos procedimientos y criterios para la estimación del deterioro de los activos, nuevas bases de datos, formar a sus empleados y cambiar la forma de gestionar el riesgo de crédito, hasta ahora en gran parte basada en el calendario de morosidad del Banco de España y, con el Mecanismo Único de Supervisión, en los flujos de efectivo que los analistas esperan recuperar” (p. 31).

3.3 El componente dinámico prudencial en la etapa 2000-2004: las provisiones estadística y genérica.

En la etapa inicial 2000-2004 el componente prudencial del modelo dinámico estaba formado por dos provisiones: la provisión

estadística y la provisión genérica, ambas calculadas sobre las posiciones crediticias no deterioradas, es decir activos que no han de soportar provisiones específicas y que la normativa clasifica en la categoría de «crédito normal». Se considera que el modelo dinámico o anticíclico, que como ha sido expuesto anteriormente persigue alisar el patrón cíclico de las pérdidas crediticias e la cuenta de resultados, se establece en España con la provisión estadística introducida a mediados del año 2000 (Banco de España, 2009d; Serrano, 2009; Poveda, 2010; Trucharte y Saurina, 2013, entre otros), si bien con anterioridad ya había una provisión prudencial denominada genérica, como seguidamente exponemos.

La provisión genérica o general fue la primera en establecerse (surgió en la década de los 80) y se calculaba como un porcentaje fijo ($\delta = 0,5\%$ para el crédito residencial y 1% para el resto) del total de créditos no deteriorados, es decir, no provisionados por la vía específica. Se conceptuó como una provisión a realizar adicional a la específica, que debía calcularse desde el momento inicial de la concesión del crédito u operación por lo que aumentaba con el crecimiento del crédito. Pero su mecanismo de dotación, un porcentaje fijo sin sensibilidad cíclica, no consiguió corregir el comportamiento procíclico de la dotación específica (Saurina, 2002, 148) lo que llevó al regulador a la aprobación de la provisión estadística.

A mediados del año 2000 se implantó la provisión estadística y como la anterior también se calculaba sobre los activos crediticios no deteriorados. Al respecto estos debían clasificarse según su riesgo en diversas categorías, bien de acuerdo a un método estándar establecido

por la normativa que consideraba 6 categorías de riesgo ($i= 1...6$, desde “sin riesgo apreciable” hasta “riesgo alto”) o según métodos internos de la entidad sujetos a la evaluación del supervisor. En el modelo estándar establecido por la normativa a cada categoría se le asignaba un coeficiente de riesgo (β_i), que oscilaba entre el 0% para la categoría sin riesgo hasta 1,5% para la categoría de riesgo alto.

Para calcular la dotación estadística se aplicaba a las posiciones crediticias no deterioradas el vector de coeficientes de riesgo. Poveda (2000) señala que el vector de coeficientes aplicado a las seis categorías de riesgo de crédito ($\beta_i \times \text{crédito no deteriorado}_i$) debía producir una provisión anual similar a la carga por insolvencias promedia que se registra a lo largo del ciclo económico. En otras palabras, el cálculo pretende ser una estimación de la media de la provisión específica neta a lo largo del ciclo económico (BdE, 2001, p. 43). Para ello, los coeficientes se calcularon utilizando información histórica del conjunto del sector, en base a la carga media por insolvencias específica del ciclo anterior (1986-1998), considerando las circunstancias que caracterizaron dicho periodo y realizando una proyección de futuro³⁴ (Poveda, 2000).

³⁴ La carga anual media por insolvencias en el periodo histórico considerado (1986-1998) se situó entre 0,88 por cien para los bancos y 0,79 por cien para las cajas de ahorros. Teniendo en cuenta las características particulares del periodo histórico analizado (excepcional crisis bancaria y mayor exigencia de provisiones específicas en la normativa contable) y considerando las circunstancias existentes en el momento de la estimación (como las mejoras en los procesos de selección de operaciones por parte de las entidades), el regulador estimó los coeficientes de tal forma que produjesen una carga por insolvencias en el periodo que se situara en el rango del 0,4%-0,5% de las operaciones expuestas a riesgo de crédito, lo que representaba poco más de la mitad de la carga histórica (Poveda, 2000). Años después de la introducción del modelo, Poveda (2010) considera que el vector de coeficientes fue razonable e intuitivo, pero sin fundamento estadístico, calificándolo de subestimación a luz de la perspectiva de los acontecimientos.

El importe a dotar por provisión estadística era la diferencia entre el importe anteriormente calculado (β_i x crédito no deteriorado_i), que pretende ser una estimación del valor promedio de las insolvencias en el ciclo, y la dotación neta de provisión específica del ejercicio, tal como se expresa a continuación³⁵:

$$\text{dotación prov. estadística} = \sum \beta_i C_i - \text{dotación neta prov. específica}$$

donde:

C_i : saldo al cierre del ejercicio de las posiciones crediticias normales (no deterioradas), clasificadas en seis categorías de riesgo ($i=1.....6$)

β_i : coeficientes de riesgo (desde 0% hasta 1,5%).

Esto significa que la dotación por provisión estadística de un ejercicio podía ser positiva (dotación) o negativa (liberación), dependiendo de la evolución del crédito no deteriorado o normal (con un coeficiente positivo) y de la evolución del saldo de créditos deteriorados que determina la dotación por provisión específica (con un coeficiente negativo) (García-Herrero y Fernández de Lis, 2008).

Queda patente que la provisión estadística es una función creciente del crédito y está inversamente relacionada con la provisión específica para insolvencias. Cuando el crédito aumenta y la provisión específica se mantiene en niveles bajos, la provisión estadística se dota

³⁵ Explicamos el mecanismo con carácter anual para simplificar, pero la contabilización de la provisión estadística era trimestral para que las cuentas de resultados interanuales fuesen reflejando a lo largo del tiempo las provisiones necesarias y éstas no se acumularan por sorpresa en un solo ajuste de cierre de ejercicio (Poveda, 2000).

acumulando un fondo estadístico que, como señala Pérez (2002), tiene como objetivo cubrir las pérdidas potenciales o futuras. En una entidad normal sin problemas especiales esta situación se producirá en la etapa de bonanza económica (Poveda, 2010) cuando el crédito crece y se registran bajas tasas de impagados, que determinan la provisión específica, produciendo la dotación de provisión estadística un aumento del importe total de dotación por provisiones que afecta negativamente al resultado.

Cuando la provisión específica crece en la fase contractiva del ciclo, se recurre de forma progresiva al fondo estadístico cuyo saldo se libera y el impacto sobre los beneficios queda suavizado (Fernández de Lis *et al.*, 2000). Es decir, cuando en la fase recesiva aumentan significativamente las pérdidas crediticias manifestadas aumentando la dotación específica, la dotación estadística en la fórmula anterior tiene valores negativos lo que implica la liberación del saldo acumulado que minora el importe total de provisiones en la cuenta de pérdidas y ganancias. De esta forma la provisión estadística contrarresta el impacto de las pérdidas crediticias en el resultado, aumentando el resultado.

La provisión estadística fue un instrumento de regulación bancaria que se situó en el marco de la doctrina prudencial (Poveda, 2000), y según el Banco de España (2001, p. 43) su objetivo fue “cubrir anticipadamente las pérdidas potenciales” “con el fin de prevenir niveles de riesgo de insolvencia que se manifestarán cuando empeore la coyuntura económica” (BdE, 2000, p. 63).

Considerando la totalidad del ciclo, la provisión estadística atenúa el comportamiento cíclico de las provisiones y disminuye la volatilidad de los resultados contables (Fernández de Lis *et al.*, 2000), en otras palabras, alisa el importe total de provisiones y el resultado publicado en los estados financieros. En la etapa expansiva aumenta la dotación total por provisiones impactando negativamente en el resultado y en la etapa recesiva ocurre lo contrario, reduce el importe total de provisiones aumentando el resultado.

La implantación de la provisión estadística persigue estabilizar a lo largo del ciclo el nivel total de dotaciones a insolvencias como porcentaje de la inversión crediticia, (Poveda, 2000; Saurina, 2002; Fernández de Lis y García-Herrero, 2012). En el balance, cuando las tres provisiones (específica, genérica y estadística) se agregan, la cantidad total de provisión respecto al volumen de la cartera crediticia permanece constante a lo largo del ciclo (Jiménez y Saurina, 2005).

Analizando el modelo en su conjunto, se observa que al interaccionar las tres provisiones la dotación de provisión específica queda anulada. Así durante la etapa 2000-2004 la dotación anual total por insolvencias en el ejercicio es la suma de la dotación de las tres provisiones:

Dotación Provisión Insolvencias Total =

dot. prov. específica neta + dot. prov. genérica + dot. prov. estadística

donde:

a) la dotación neta de provisión específica, que corresponde a las pérdidas crediticias evidenciadas, se calcula como:

dot. prov. específica neta = pérdidas del ejercicio por créditos deteriorados - reversión o recuperación de pérdidas de créditos provisionadas o considerados fallidos

b) la dotación de provisión genérica se determina como un porcentaje fijo ($\delta = 0,5\%$ o 1%) del crecimiento del crédito normal (no deteriorado), calculada como:

dot. prov. genérica = $\delta \Delta C$

c) la dotación de provisión estadística se determina como:

dot. prov. estadística = $\sum \beta_i C_i$ - dot. prov. específica neta

donde:

δ : 0,5% o 1%

C_i : saldo al cierre del ejercicio de las posiciones crediticias normales (no deterioradas), clasificadas en seis categorías de riesgo ($i=1 \dots 6$)

β_i : coeficientes de riesgo (desde 0% hasta 1,5%).

Sustituyendo:

Dotación Provisión Insolvencias Total =

dot. prov. específica neta + $\delta \Delta C$ + βC - dot. prov. específica neta

$\text{Dotación Provisión Insolvencias Total} = \delta \Delta C + \sum \beta_i C_i$

Se observa que la dotación específica, queda neutralizada y el impacto que produce la norma es la de provocar ciertas dotaciones que son función del crédito no deteriorado. Concretamente, la dotación para insolvencias total es función del crecimiento del crédito, que tiende a aumentar en las fases expansivas, más un porcentaje del crédito no deteriorado, que también es mayor en las fases expansivas. El efecto conjunto es un aumento sustancial de la dotación total a insolvencias a medida que avanza la fase cíclica expansiva y el crédito crece (Saurina, 2002).

Considerando el saldo que se acumula en cada una de las tres provisiones, del importe total de dotación por riesgo de crédito se asigna una parte a la provisión específica y el resto (en más o en menos) constituye la dotación estadística y genérica (Fernández de Lis *et al.*, 2000)

Para que el modelo dinámico prudencial funcione debe implantarse en la fase alcista del ciclo económico, lo que permite acumular un fondo prudencial que será utilizado cuando el ciclo cambie y se inicie la etapa recesiva. En España la provisión estadística se introdujo en la fase expansiva de la economía, en un momento en que el sector bancario se caracterizaba por unas magníficas cuentas de resultados, un incremento importante del crédito y una bajos niveles de provisión específica por pérdidas crediticias, lo que permitió dotar la provisión estadística acumulando un fondo significativo (Saurina, 2002; Prado, 2002)

No obstante, como establece la CBE 4/1991 (norma 11^a) el fondo estadístico no crecía indefinidamente, pues tenía un máximo fijado en “tres veces la suma de los productos de los importes de las diferentes categorías de riesgo crediticio por sus correspondientes coeficientes” ($3 \times \sum \beta_i C_i$). Es un máximo que fluctúa con el nivel de riesgo de la cartera (Saurina, 2002).

El límite máximo tenía una razón formal. La Directiva contable bancaria 86/635/CEE (art. 37) establece que el importe de los activos financieros solo se puede minorar por encima de las necesidades de cobertura identificadas (por encima de las provisiones específicas) hasta un máximo de un 4% de su valor contable. El Banco de España señala que con el límite establecido se aseguraba que la suma de provisiones estadística y genérica (que tampoco respondía a pérdidas identificadas) no excedieran de ese 4% (BdE, 2001, p. 43; Poveda, 2000).

3.4 El componente dinámico prudencial desde 2005: la actual provisión genérica.

En 2005, con motivo de la adaptación de la normativa contable española a las NIIF, entra en vigor una nueva circular contable, CBE 4/2004, vigente actualmente. En esta circular el componente prudencial o dinámico se rediseña mediante un ligero ajuste, unificando la provisión estadística y la provisión genérica en una única provisión denominada provisión genérica (Trucharte y Saurina, 2013; García-Herrero y Fernández de Lis, 2008; Poveda, 2010; López

Galindo, 2011). “Esto fue posible porque el Banco de España es al mismo tiempo el supervisor bancario y la autoridad normativa en materia contable del sector, una situación bastante extraordinaria en el contexto internacional” (García-Herrero y Fernández de Lis, 2008, p. 8).

Por tanto, en esta etapa el componente dinámico o anticíclico se formaliza en la actual provisión genérica regulada en el anejo IX de la CBE 4/2004 cuya dotación, siguiendo al Banco de España (2009d) y a Poveda (2010, p. 522), se calcula de la siguiente forma:

$$\text{dotación prov. genérica} = \sum \alpha_i \Delta C_i + \sum \beta_i C_i - \text{dota. neta prov. específica}$$

donde:

C_i : saldo al cierre del ejercicio de las posiciones crediticias normales (no deterioradas), clasificadas en seis categorías de riesgo ($i=1.....6$)

ΔC_i : variaciones en el ejercicio del saldo de dichas posiciones crediticias

α_i y β_i : coeficientes de riesgo ($\alpha_i = 0\%$ hasta $2,5\%$; $\beta_i = 0\%$ hasta $1,64\%$)

Como se puede observar, la provisión genérica en esta etapa integra la antigua provisión genérica (función del crecimiento del crédito) y la anterior provisión estadística (función del crédito y de la dotación de provisión específica).

La diferencia es que en el primer sumando, que recoge el crecimiento del crédito, ahora se consideran distintas categorías de riesgo (α_i) mientras que antes se aplicaba un coeficiente fijo (δ). Así, Poveda (2010, p. 523) señala que los factores α_i , que no existían en la

regulación previa, parecen subsumir la carga de la anterior provisión genérica “e implican en cualquier caso una penalización convencional del crecimiento del crédito, que acelera las dotaciones a la cobertura genérica, y que podría justificarse al final de la fase alcista del ciclo económico por la menor calidad crediticia de las nuevas operaciones”.

Respecto al segundo sumando es idéntico al de la provisión estadística de la primera etapa, al margen de variaciones en los coeficientes β_i , que en esta etapa, según señala Poveda (2010), proceden de la estimación realizada en la etapa previa incrementados en aproximadamente un 10 por cien.

En definitiva, en esta etapa la dotación de provisión genérica tiene dos elementos: el primero se aplica al crecimiento del crédito (nuevos créditos) y el segundo, de naturaleza contracíclica, se determina comparando la media de provisión específica para la totalidad del sistema bancario en el último ciclo crediticio ($\sum \beta_i C_i$) con la dotación de provisión específica de cada entidad (Trucharte y Saurina, 2013).

Considerado en su conjunto, el nuevo modelo retiene la mayor parte de las características del anterior (Fernández de Lis y García-Herrero, 2009): el componente prudencial que recoge la nueva provisión genérica depende del saldo del crédito y de su crecimiento y en su cálculo se resta la dotación específica, de igual forma que se hacía en el cálculo de la provisión estadística anterior.

El fundamento prudencial es el mismo que en la etapa previa (Saurina, 2009), manteniendo el carácter contracíclico del modelo, de

forma que se produce un alisamiento de la dotación total por insolvencias. La dotación anual al saldo de provisión genérica es positiva cuando su dotación bruta ($\sum \alpha_i \Delta C_i + \sum \beta_i C_i$) es superior a la dotación de provisión específica por los créditos deteriorados, lo que sucede habitualmente en caso de un banco sin problemas especiales en los años de crecimiento económico. Sin embargo la dotación anual de provisión genérica es negativa, produciendo una liberación de fondos, en caso contrario, esto es cuando crece rápidamente la morosidad y con ella la provisión específica, lo que coincide con años de baja coyuntura económica. “Por eso, la corrección genérica tiene un efecto contracíclico sobre la cuenta de resultados, y, se supone, sobre el comportamiento de la oferta bancaria de crédito” (Poveda, 2010, p. 524).

En esta etapa la provisión genérica tiene un límite máximo y mínimo del 125% y 33% de $\sum \alpha_i \Delta C_i$ respectivamente. Alcanzado el límite máximo, lo que bien puede suceder en los últimos años alcistas de un ciclo económico, el mecanismo deja de actuar como freno contracíclico (Poveda, 2010). Respecto al límite mínimo fue suprimido en 2008, lo que permitió, como señalan Poveda (2010) y Jiménez *et al.* (2014), una liberación mayor del colchón para muchas entidades.

En esta etapa, de forma paralela al periodo previo, la normativa prevé la posibilidad de que las entidades con la aprobación del supervisor utilicen sus modelos internos de gestión de riesgo para calcular la provisión genérica. No obstante el Banco de España no ha autorizado a ninguna entidad personalizar los parámetros establecidos en la fórmula según su propia experiencia (BdE, 2009d; Serrano, 2009).

3.5 Análisis global del modelo dinámico o contracíclico.

En este apartado ofrecemos una visión detallada del cálculo del modelo de provisión dinámica español, concretado en la provisión genérica (o estadística) y proporcionamos algunos datos reales sobre el mismo. Se le llama dinámica porque varía a lo largo del ciclo y estadística o genérica porque una fórmula determina su cálculo (Jiménez *et al.* 2014).

En el cuadro 3 se sintetiza el componente dinámico del modelo de deterioro crediticio y el importe de dotación total de provisión por insolvencias desde su introducción.

Cuadro 3. Componente dinámico o prudencial del modelo de deterioro crediticio del Banco de España.

ETAPA 2000-2004

- *Dotación prov. genérica* = $\delta \Delta C$
- *Dotación prov. estadística* = $\sum \beta_i C_i$ - *dota. neta prov. específica*

Dotación total prudencial = $\delta \Delta C + \sum \beta_i C_i$ - *dota. neta prov. específica*

DOTACIÓN TOTAL PROVISIÓN INSOLVENCIAS = $\delta \Delta C + \sum \beta_i C_i$

ETAPA 2005-2015

Dotación total prudencial = *Dotación prov. genérica* =

$\sum \alpha_i \Delta C_i + \sum \beta_i C_i$ - *dota. neta prov. específica*

DOTACIÓN TOTAL PROVISIÓN INSOLVENCIAS = $\sum \alpha_i \Delta C_i + \sum \beta_i C_i$

donde:

C_i = saldo a cierre de ejercicio de las posiciones crediticias normales (no deterioradas) clasificadas en seis categorías de riesgo ($i=1 \dots 6$) (indicamos los elementos más significativos):

1. sin riesgo apreciable (deuda del sector público de países de la UE y de otras entidades de crédito);
2. riesgo bajo (préstamos hipotecarios con un valor menor al 80% respecto al valor de la garantía, crédito corporativo con calificación A o superior);
3. riesgo medio-bajo (préstamos hipotecarios con un valor superior al 80% del valor de la garantía y préstamos con garantía real arrendamientos financieros);
4. riesgos medio (resto de créditos no incluidos en otras categorías);
5. riesgo medio-alto (crédito al consumo);
6. riesgo alto (saldos en tarjetas de crédito, descubiertos y excedidos en cuentas)

δ = coeficiente fijo 0,5% o 1%

α_i y β_i : coeficientes de riesgo graduados de acuerdo al nivel de riesgo de la posición crediticia, según se muestra a continuación

Coeficientes de riesgo	Categorías de riesgo de las posiciones crediticias normales (C_i)					
	no apreciable	bajo	medio-bajo	medio	medio-alto	alto
α_i (2005-2015)	0	0.6	1.50	1.80	2.00	2.50
β_i (2005-2015)	0	0.11	0.44	0.65	1.10	1.64
β_i (2000-2004)	0	0.10	0.40	0.60	1.00	1.50

El parámetro α es la media estimada de pérdidas crediticias, basada en información histórica, correspondiente a un año neutral en un ciclo crediticio completo (Banco de España, 2009d). Como hemos señalado anteriormente, la estimación del parámetro β se basa en la media histórica de provisión específica del sector a lo largo de todo un

ciclo (Saurina, 2009), reflejando la evidencia de impagados registrada durante 20 años en la Central de Información de Riesgos del Banco de España (Serrano, 2009).

Cabe señalar que la provisión genérica se calcula sobre las posiciones crediticias en España, es decir, registradas en las entidades españolas o que correspondan a operaciones a nombre de residentes en España registradas en los libros de entidades dependientes extranjeras (CBE 4/2004, anejo IX, 28).

Con el cambio de circular en 2005 el componente dinámico del sistema de provisión experimenta una ligera modificación, unificando las dos provisiones de naturaleza prudencial (estadística y genérica) en una única provisión prudencial (denominada genérica). Las modificaciones realizadas respecto a la etapa previa se concretan en las siguientes variaciones: (i) se pondera el crecimiento del crédito por un parámetro variable α en función del riesgo (en sustitución de un coeficiente fijo δ); (ii) se aumentan los valores de los parámetros β aplicados al crédito y (iii) se cambian los límites de la provisión genérica. No obstante, el fundamento del modelo en las dos etapas es el mismo y las cantidades de provisión producidas por ambos bastante similar (Saurina, 2009). Trucharte y Saurina (2013) señalan que la adopción de las NIIF en 2005 tuvo un impacto relativamente pequeño en la evolución de la cantidad absoluta de la provisión genérica.

En ambos casos el componente prudencial o dinámico del modelo se calcula sobre la cartera de créditos no deteriorados, a los que

se aplican unos coeficientes β en función de su nivel de riesgo y el importe se compensa con la dotación de provisión específica.

El límite máximo de provisión prudencial acumulada se modificó en 2005 con el cambio de circular, e implicó que muchas entidades sobrepasaran el importe máximo establecido por la nueva normativa, que era inferior respecto a la etapa previa, lo que supuso una liberación del exceso acumulado (se estima una liberación de 14 billones de euros, que se contabilizó como reservas) (García-Herero y Fernández de Lis, 2008; Fernández de Lis y García-Herrero, 2010).

Las siguientes tablas muestran datos relativos a la provisión genérica del sector de entidades de crédito español (utilizando datos individuales) obtenidos del trabajo de Trucharte y Saurina (2013). La tabla 1 muestra el peso relativo de la provisión genérica respecto al total de provisiones de la cartera crediticia y la tabla 2 el saldo de provisión genérica respecto a la inversión crediticia sin evidencias de deterioro. Hasta 2004 la provisión genérica es la suma de la provisión estadística más la genérica vigentes en esa etapa.

Tabla 1. Proporción del saldo de provisión genérica respecto al total de provisiones

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
% Prov. genérica s/ provisión total	66.47%	73.03%	72.77%	76.82%	79.20%	81.49%	84.25%

Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012
% Prov. genérica s/ provisión total	78.43%	48.09%	21.26%	10.64%	6.26%	2.66%

Fuente: Trucharte y Saurina (2013).

Tabla 2. Proporción del saldo de provisión genérica respecto al crédito

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
% Prov. genérica s/ crédito total	1.11%	1.37%	1.50%	1.63%	1.07%	1.05%	1.14%

Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012
% Prov. genérica s/ crédito total	1.12%	0.84%	0.43%	0.30%	0.22%	0.15%

Fuente: Trucharte y Saurina (2013).

Como se observa en la tabla 1, durante la etapa de expansión económica 2000-2007 la provisión genérica representa más del 66% del importe total de la provisión por insolvencias, llegando a suponer el 84,25% en 2006. A partir de 2008 su peso relativo en el total de la provisión por insolvencias desciende de forma relevante, representando un 2,66%% de la provisión total en 2012. Esta disminución es consecuencia de un proceso acelerado de liberación de provisión genérica a la par que un aumento relevante de la provisión específica que recoge el deterioro evidenciado.

Los mismos resultados se observan en la tabla 2 al comparar el volumen que la provisión genérica representa respecto al crédito total, oscilando su porcentaje durante la etapa expansiva entre el 1,05% (2005) y el 1,63% (2003). Sin embargo su peso respecto a la cartera de créditos disminuye significativamente a partir del inicio de la crisis.

El modelo de provisión dinámica ha sido aplicado en otros países latinoamericanos: Uruguay (2001), Colombia (2007), Perú (2008) y Bolivia (2008) aunque su parametrización es diferente a la del modelo español (Wezel, 2010; Wezel *et al.* 2012; Fernández de Lis y García-Herrero, 2010).

En Perú la provisión dinámica tiene un componente fijo mínimo al que se agrega un componente variable que se activa en función del crecimiento anual del PIB. En Bolivia el uso del fondo acumulado de provisión dinámica se produce cuando la ratio de provisión específica respecto al volumen de crédito ha aumentado durante seis meses consecutivos. En Uruguay el modelo no recoge el componente de la provisión dinámica española relativa al crecimiento del crédito. En Colombia existen dos provisiones de naturaleza prudencial y su utilización se basa en el PIB.

4. Efectos de la provisión genérica.

4.1 Efectos macroeconómicos.

La aplicación del modelo de provisión dinámica por parte de las entidades de crédito españolas durante un periodo de catorce años permite valorar el alcance de esta herramienta regulatoria de cara a lograr los objetivos que la fundamentan: la moderación del comportamiento cíclico del crédito y el refuerzo de la solvencia del sector.

Respecto al primer objetivo, considerando los acontecimientos sucedidos posteriormente a la introducción del modelo, diversas voces señalan que la provisión dinámica parece que no ha servido para moderar el ciclo crediticio expansivo del sistema financiero español (Brunnermeier *et al.*, 2009; Bank of England, 2009; Laux, 2012; Wezel *et al.* 2012; Fernández de Lis y García-Herrero, 2010 y 2012; Saurina, 2009), cuestionando algunos su papel como instrumento prudencial contracíclico.

Desde su implantación en el 2000 la ratio de crédito privado respecto al PIB en España se ha duplicado, con un crecimiento más rápido que en UK, US, Suiza y Alemania (Bank of England, 2009). Con carácter general esta institución no considera que la provisión dinámica sea una norma macroprudencial porque “el rol de los instrumentos macroprudenciales debería ser aumentar la resistencia del sistema financiero a las pérdidas no esperadas y ser contracíclico por diseño”. Los parámetros del modelo están calibrados para captar

la media histórica de pérdidas y como parámetro fijo el mecanismo no está diseñado para responder de una forma flexible a *shocks* financieros, así por ejemplo no puede distinguir entre demanda del crédito y perturbaciones de la oferta (Bank of England, 2009, p. 8).

En el mismo sentido Brunnermeier *et al.* (2009, p. 34 y 35) no consideran que el efecto cuantitativo de la provisión genérica española haya sido la moderación del ciclo del crédito, señalando que su implantación universal “y el ajuste de las NIIF que lo posibilite” sería una medida poco contracíclica. En una valoración general de las provisiones dinámicas, Wezel *et al.* (2012, p. 6) señalan que la moderación del ciclo del crédito no es un efecto que pueda esperarse de esta herramienta, aunque algún estudio (Lim *et al.*, 2011) haya encontrado el resultado contrario

En el campo empírico Jiménez *et al.* (2014) encuentran que la introducción de la provisión dinámica en España durante la fase expansiva ha tenido, a nivel agregado, un efecto débil en la moderación del crecimiento excesivo del crédito, mientras que ha producido un efecto no deseado de incremento del riesgo en busca de la obtención de un mayor rendimiento. Sin embargo en la fase recesiva ha tenido un efecto significativo minorando la contracción crediticia.

Respecto al segundo objetivo, algunos autores (Álvarez, 2008; Maudos, 2011; Saurina 2009; López Galindo, 2011; Ibáñez *et al.* 2011; Trucharte y Saurina, 2013) consideran que el fondo acumulado de provisión genérica durante la fase expansiva ha servido en la etapa de crisis para reforzar la solvencia del sector financiero y en este sentido

ha contribuido a la estabilidad del sistema financiero español. Pero, como matizan Cañibano y Herranz (2009), el sistema de provisiones español ha tenido el éxito que cualquier medida prudencial de acumulación de recursos hubiese tenido, no por el hecho concreto de canalizarse a través de la contabilidad. En este sentido Wall y Koch (2000) señalan que una mayor dotación de provisión en épocas de bonanza es un mero asiento contable que, en sí mismo, no mejora la solvencia futura, sino que es la no distribución del resultado lo que tiene un efecto positivo en esa solvencia, y esto puede conseguirse sin necesidad de interferir en la normativa contable. Por lo que cabe cuestionar el papel del fondo de provisión para reforzar la solvencia, frente a una solución vía dotación de reservas por aplicación del resultado.

A mediados de 2007 se estimaba en 31 mil millones de euros el importe acumulado de provisión genérica por el sector bancario, lo que permitió cubrir parte de las pérdidas por riesgo de crédito manifestadas durante los primeros años de crisis. De no haber existido ese notable volumen inicial de provisiones genéricas la situación de solvencia de las entidades de crédito españolas hubiese sido mucho peor (Serrano, 2009). Trucharte y Saurina (2013) cuantifican en 7.000 millones de euros (1% del PIB) el volumen acumulado por las entidades en las que se inyectó capital público que de otra forma hubiesen tenido que aportar las arcas públicas.

Por tanto, el carácter prudencial del modelo se refleja en la acumulación de fondos que permite mejorar el resultado en la etapa de crisis, ya sea reduciendo las pérdidas o aumentando el mermado

beneficio y con ello facilitar el cumplimiento del coeficiente de solvencia. La provisión dinámica es en esencia una norma para acumular fondos basadas en el saldo y el flujo del crédito y en este sentido puede haber contribuido a aumentar la resistencia del sector (Bank of England, 2009). En términos similares Fillat y Montoriol-Garriga (2010) señalan que el modelo de provisión dinámica es esencialmente una norma para establecer unos fondos basados en el valor medio de las pérdidas incurridas durante un ciclo crediticio, estando calibrados los parámetros de la norma en función de pérdidas históricas.

Paralelamente, el saldo de provisión genérica permitió a las entidades de depósito españolas mantener una ratio de cobertura de créditos dudosos cubiertos con provisiones tres veces mayor que la media de la UE en diciembre de 2007 (Burroni *et al.*, 2009). No obstante esta “fortaleza” del sector bancario español se reduce drásticamente al irrumpir con fuerza la crisis y producirse la liberación de la provisión genérica, disminuyendo la ratio del 193% en 2007 al 66% en 2010 (Maudos, 2011).

Pese a reforzar la solvencia del sector bancario, los fondos acumulados de provisión genérica se han manifestado insuficientes en la etapa recesiva (López Galindo, 2011), siendo esta una de las limitaciones del modelo español de provisión dinámica (Fillat y Montoriol 2010; Rubio *et al.*, 2012; Wezel *et al.*, 2012).

La utilización de la mayor parte de provisión genérica en 2009 y 2010 muestra las limitaciones del modelo dinámico (Fillat y

Montoriol-Garriga, 2010). Así, en junio de 2010 el indicador de solvencia del sector español era menor (11,8 por cien) que la media del área del euro (13,7 por cien) (Carbó y Maudos, 2011). A finales de 2012 Luis María Linde, gobernador del Banco de España, afirmaba que las provisiones dinámicas, que fueron el orgullo del sistema financiero español, tuvieron «menor éxito del que ahora sabemos que habría sido conveniente»³⁶. Ante la liberación casi total del saldo acumulado de provisión genérica, en 2012 el gobierno requirió al sector un incremento único y excepcional de esta partida (Real Decreto-Ley 2/2012).

Wezel *et al.* (2012) consideran que la calibración del modelo basado en datos históricos no es adecuada para una situación de importantes pérdidas realizadas, señalando que el modelo español no asegura una adecuada cobertura durante una crisis sistémica. Otra limitación del modelo dinámico español es que establece una fórmula homogénea para todo el sector que no considera la heterogeneidad entre entidades, lo que puede penalizar a aquellas que ganan mayor cuota de mercado porque son más eficientes (Fernández de Lis y García-Herrero, 2010) y no porque asumen más riesgo. El Banco de España establece una regla objetiva general donde los parámetros se basan en la evidencia histórica de impagados global del sector (Serrano, 2009) y no distingue la gestión del riesgo de crédito individual de la entidad o su exposición particular (FEE, 2010). Como ya hemos indicado, aunque la normativa permite el uso de modelos internos, el supervisor no ha aprobado su uso a ninguna entidad. Los

³⁶ Puede verse en: <http://www.expansion.com/2012/11/15/empresas/banca/1352973905.html>

modelos internos permitirían personalizar la estimación de provisión genérica según la propia experiencia de impagados de la entidad (Serrano, 2009).

Por último, algunos analistas sostienen que la existencia de la provisión genérica acabó siendo perjudicial en la medida que hizo que se sobreestimara la capacidad del sistema bancario español para hacer frente al estallido de la burbuja inmobiliaria (Nixon, 2012).

4.2 Efectos en la información financiera.

Las pérdidas por deterioro contabilizadas con el modelo prudencial no corresponden con el enfoque del marco normativo contable. Así, la implantación del modelo de provisión dinámica en la normativa contable, tanto en el año 2000 como la posterior modificación en 2005, suscitó una fuerte oposición del estamento contable, como señalan diversos autores (García-Herrero y Fernández de Lis, 2008; Poveda, 2010, p. 522; Fernández de Lis y García-Herrero, 2010; Wezel, 2012). En este apartado abordamos dos aspectos de la provisión genérica en el ámbito contable:

- o la incompatibilidad con el marco normativo contable
- o los efectos en la información financiera.

4.2.1 Incompatibilidad de la provisión genérica con el marco normativo contable.

Un modelo contable de carácter anticíclico ha tenido la manifiesta oposición de los emisores de normas contables (Hoogervorst, 2012) y de numerosos académicos (Cañibano y Herranz, 2009 y 2013; Barth y Landsman, 2010; Bushman y Williams, 2012; Mora, 2012; Giner, 2014), no sólo porque no es objetivo de las normas contables evitar la prociclicidad, sino porque es incompatible con el objetivo de obtener información contable útil para la toma de decisiones de los inversores, principalmente, tal como se plantea actualmente el marco conceptual de la información financiera (IASB, 2010).

José M. Roldán (2010b), director general de regulación y estabilidad financiera del Banco de España entre 2001 y 2013, reseña que la fricción entre las NIIF y la provisión dinámica hizo que el regulador español estuviese bajo presión para eliminar el modelo dinámico que se reformó cuando se adoptaron las NIIF, aunque finalmente se mantuvo.

Giner (2014) señala que la autoridad del Banco de España en materia contable pone de manifiesto una situación de prevalencia de las instituciones sobre la doctrina contable y la información financiera. La implementación en el marco contable de una herramienta macroprudencial como la provisión dinámica es un claro ejemplo de conflicto de intereses: estabilidad vs transparencia.

La modificación que realizó el Banco de España en el modelo dinámico en 2005 tuvo como objetivo su compatibilidad con las NIIF (CBE 4/2004). En este sentido el regulador español «encaja» la provisión genérica en la valoración colectiva del deterioro que realiza la NIC 39 “aunque la norma no considere explícitamente este tipo de provisión prudencial” (Banco de España, 2009d, p. 9). Desde el ámbito prudencial algunos autores³⁷ admiten que está es una interpretación en el límite de la NIC 39 (Burroni *et al.*, 2009, p. 15), dudando de su adecuación a la normativa contable actual -pérdida incurrida- o normativa futura -pérdida esperada- (Wezel *et al.*, 2012) e incluso se señala que bajo el modelo de pérdida incurrida establecido por la NIC 39 “no resultaría admisible realizar provisiones contables basadas en pérdidas futuras” (Pérez, 2009, p. 93).

Como señala la comunidad académica contable, el tratamiento contable de las provisiones establecida por la autoridad supervisora española debería haberse separado del modelo de provisión dinámica cuando se adoptaron las NIIF en 2005 (Cañibano y Herranz, 2013), al contravenir (Giner, 2014) y ser incompatible con la NIC 39 (Mora, 2012).

Como se expuso en el epígrafe 2 del presente capítulo, el enfoque de pérdida incurrida de la NIC 39 requiere que se haya producido el evento o eventos que causan la pérdida para su

³⁷ Estos autores desarrollan sus trabajos de investigación desde un enfoque prudencial, argumentando las ventajas de un modelo de provisión dinámica con objetivos macroeconómicos (Burroni *et al.*, 2009 y Wezel *et al.*, 2012) o están vinculados profesionalmente al Banco de España en la fecha de la referencia bibliográfica (Pérez, 2009).

reconocimiento contable, tanto si el deterioro es evaluado y valorado en una base individual como en una base colectiva agrupando los activos. Así, aunque en la evaluación colectiva se permiten métodos estadísticos o fórmulas basadas en enfoques, el deterioro evaluado de forma colectiva no supone desviarse del enfoque de pérdida incurrida (Gaston y Won, 2014; Mora 2014). La NIC 39 considera las pérdidas colectivas como incurridas pero no identificadas lo cual debería ser diferenciado de las pérdidas crediticias que se espera que ocurran en el futuro bajo un enfoque prudencial (Gaston y Won, 2014).

Por otro lado, no se puede considerar que el modelo dinámico español sea un modelo de pérdida esperada en línea con el enfoque de la futura NIIF 9. Algunos defensores del modelo dinámico consideran que la provisión genérica es un instrumento de naturaleza macroprudencial, que junto con la provisión específica pretende cubrir las pérdidas esperadas (Saurina, 2002; Trucharte y Saurina, 2013). Sin embargo otras voces consideran que hay importantes diferencias entre el modelo de provisión dinámica español y un modelo de pérdidas esperadas (Bank of England, 2009; FEE-EFRAG, 2009) o señalan directamente que el modelo dinámico español no es un modelo de pérdida esperada (IASB, 2009; Cabedo *et al.*, 2002; Cañibano y Herranz, 2009; Burrone *et al.*, 2009; Gebhardt y Novotny-Farkas, 2011; Mora, 2012).

El modelo de provisión dinámica español es un modelo retrospectivo (*backward looking model*) que utiliza la información histórica para determinar un volumen relativamente estable de provisiones a lo largo del ciclo económico y su diseño está basado en la

posición cíclica de la economía. No se corresponde con un modelo de pérdida esperada porque no utiliza la información estadística para pronosticar pérdidas futuras (*forward looking model*) (IASB, 2009).

Como matizan Cañibano y Herranz (2009) el nuevo enfoque del marco contable acepta las provisiones por pérdidas esperadas estimadas considerando toda la información disponible en el momento del cálculo, y por tanto basadas en indicios objetivos existentes, pero nunca como elemento previsor y amortiguador de los ciclos.

Por otro lado, algunos autores más ligados al ámbito prudencial también encuentran diferencias entre la provisión genérica y el enfoque contable de pérdida esperada. Así, Serrano (2009), favorable al modelo de provisión dinámica, al evaluar la NIIF 9 señala que un sistema de provisión basado en la pérdida esperada de cada momento exigirá constituir y liberar provisiones genéricas de forma brusca y esto acentuará la prociclicidad de la regulación financiera. “Un sistema de provisión anticíclico tiene que ser capaz de generar, después de un periodo de bonanza, un *stock* de provisión genérica para créditos no morosos superior al flujo anual de pérdida esperada a lo largo del ciclo económico” (p. 41). En el mismo sentido Wezel *et al.* (2012, p. 27) consideran que si se pretende que el modelo dinámico cumpla exclusivamente con las pérdidas esperadas en un momento determinado, el importe de provisión genérica debería ser reevaluado cada ejercicio en función de la estimación actualizada de las pérdidas esperadas. Este objetivo se desvía del principio del modelo dinámico basado en reglas y pudiera no proporcionar una cobertura adecuadas

de las pérdidas en la etapa recesiva ni producir un alisamiento sustancial de las dotaciones.

El modelo de pérdida esperada del marco contable aún no está en vigor, pero en el ámbito prudencial sí está establecido un concepto de pérdida esperada, y aunque ambos conceptos no son coincidentes permite poner de manifiesto la diferencia entre la provisión genérica y el concepto de pérdida esperada del ámbito prudencial. En un estudio de carácter empírico Cabedo *et al.* (2002) concluyen que hay discrepancias entre la estimación de la pérdida esperada que sería razonable provisionar en el marco de la normativa prudencial de Basilea y la provisión estadística que se debe dotar en el modelo del Banco de España (vigente en la primera etapa) debido a la “visión de esta última centrada en hechos pasados más que en probabilidades futuras de impago” (p. 135).

En el mismo sentido, diversos datos publicados por el Banco de España también ponen de manifiesto las divergencias entre los importes provisionados con el modelo dinámico y el concepto de pérdidas esperadas calculado en el ámbito de la normativa prudencial, que tampoco tiene por qué coincidir con el de la NIIF 9. Así, en diciembre de 2007 la pérdida esperada de las entidades de depósito españolas era inferior a la suma de los fondos genérico y específico, situándose en el 45% del importe acumulado en provisiones (BdE, 2008a). En junio de 2008 para los bancos que aplican el método basado en calificaciones internas (metodología IRB) en el cálculo del capital regulatorio, el total de provisiones excedía un 57.8% las pérdidas esperadas (BdE, 2009d). Con la información recogida por el Comité de

Supervisión Bancaria de Basilea, España junto con Estados Unidos y Canadá era en 2008, uno de los pocos países donde los fondos de insolvencia totales superaban ampliamente a las pérdidas esperadas calculadas (BdE, 2009a).

4.2.2 Efectos de la provisión genérica en la información financiera.

Otro aspecto a destacar es el efecto que tiene el modelo de provisión dinámica en la información financiera, en la medida que afecta a los requisitos de transparencia y comparabilidad de esta, produciendo una información sesgada.

Como se ha expuesto en el epígrafe 3 del presente capítulo, el modelo de provisión dinámica contrarresta la prociclicidad natural de la provisión específica alisando la provisión total en todo el ciclo (Bank of England, 2009; García-Herrero y Fernández de Lis, 2008) lo que produce el alisamiento del resultado que, como señala Mora (2012), distorsiona la realidad económica de la riqueza anual generada por las entidades. En otras palabras, por más que sea el modelo el que alisa el resultado, ello no varía el hecho de que hay alisamiento, lo que desfigura el resultado económico generado.

La implantación del modelo dinámico en la etapa expansiva suscitó la crítica y oposición de la mayoría de las entidades de crédito españolas. La reducción de beneficios que producía la dotación de provisión estadística implicaba una desventaja competitiva que les perjudicaba respecto a sus competidores en el mercado único europeo

(García-Herrero y Fernández de Lis, 2008; Garrido, 2012; Poveda, 2010). Debido a la novedad que supuso la provisión estadística en la escena internacional y considerando su efecto en la cuenta de resultados se hizo una recomendación a las entidades españolas, especialmente a las que actuaban en los mercados de capital o tenían proyección internacional. Se les sugirió que subrayasen que el aumento de las provisiones no tenía su origen en un deterioro de la calidad de la cartera crediticia sino que mejoraba la solvencia “para que un lector poco avisado no piense por error todo lo contrario” (Poveda, 2000, p. 89).

Sin embargo en la etapa recesiva la liberación de provisión genérica permite aumentar el resultado. Así, aunque la calidad de los activos se deteriore significativamente, el resultado no refleja este deterioro. En este sentido Fillat y Montoriol-Garriga (2010, p. 13) señalan que “en 2008, España experimentó un drástico incremento del ratio de créditos dudosos que no se correspondió con un decremento en la rentabilidad”, pudiéndose argumentar que el sistema induce a error a los inversores respecto a la situación financiera del banco. Para aproximar el efecto de la provisión genérica sirva el siguiente dato proporcionado por el Banco de España, desde mediados de 2007 hasta diciembre de 2009 el porcentaje que representa las dotación de provisión específica respecto a la inversión crediticia se multiplica por más de diez, sin embargo la dotación total respecto al mismo volumen de inversión crediticia solo se dobla (BdE, 2010a). Así, la política de alisamiento del resultado durante la recesión ha impedido detectar, o por lo menos informar a terceros, sobre la magnitud de la crisis de

forma oportuna (Giner, 2014), retrasando el reflejo del “problema” en las cuentas (Mora, 2014). En el subsector de cajas de ahorros la provisión genérica ha servido para que algunos años las entidades no publicasen pérdidas (Trucharte y Saurina, 2013, p. 31).

Como señala Laux (2012) la contabilidad debería proporcionar una imagen clara del banco y no tratar de corregir los errores de los gestores, una tarea que debería dejarse para el gobierno corporativo. Adicionalmente, el aumento del resultado puede permitir una mayor distribución de dividendos o mayores remuneraciones vinculadas con la cifra de resultado.

Al introducir las NIIF, como escribe Giner (2014), el procedimiento consistente con el nuevo marco normativo debería haber sido llevar a reservas las provisiones excesivas existentes en 2005 y reconocer desde ese momento las pérdidas conforme se fueran produciendo. “De este modo hubiera habido un impacto en las cuentas de resultados desde el comienzo de la crisis, lo que hubiera posibilitado tomar decisiones encaminadas a resolver los problemas cuando empezaron a afectar a la economía” (p. 148). En este sentido la integridad y transparencia de los estados financieros contribuye directamente a la estabilidad financiera (Gaston y Won, 2014). En la misma línea el presidente del IASB considera la transparencia una condición necesaria para la estabilidad y la falta de transparencia un factor importante en la reciente crisis, discrepando de la opinión generalizada de que estabilidad y transparencia son incompatibles (Hoogervorst, 2012). Por el contrario, la revelación gradual y pausada de información relacionada con la exposición al riesgo contribuye a la

incerteza en el mercado, el temor a la selección adversa y a los problemas de refinanciación de los bancos (Laux, 2012).

Como señala la profesora Giner (2014) la imposición de la autoridad del Banco de España al ámbito contable es fuente de potenciales conflictos en la medida en que se desvíe del marco normativo contable, lo que inevitablemente sucede al forzar que una misma información sirva para distintos objetivos. Si se quieren cumplir simultáneamente dos finalidades con la información financiera, no puede postergarse una en beneficio de la otra (Gonzalo Angulo, 2012). El propio IASB reconoce en el marco conceptual que cada gobierno puede fijar requisitos diferentes o adicionales para sus propios intereses, pero estos no deben afectar a los estados financieros publicados para beneficio de otros usuarios (IASB, 2010).

Por su parte, FEE-EFRAG (2009) señalan la inadmisibilidad, desde un punto de vista contable, de la aplicación de un modelo anticíclico para la elaboración de los estados financieros orientados a la toma de decisiones de los inversores. El marco conceptual del IASB (2010) establece como objetivo de la información financiera la utilidad para la toma de las decisiones económicas comunes a la mayoría de los usuarios, como:

- evaluar la administración realizada por la gerencia,
- evaluar la seguridad de los importes prestados a la entidad,
- decisiones de inversión en patrimonio,
- determinar las ganancias distribuibles.

Es decir, los estados financieros tienen como objetivo general proporcionar información para los usuarios: ahorradores, inversores, prestatarios, público en general o mercados, interesados en conocer y entender la situación real de la entidad donde han depositado sus ahorros o han realizado sus inversiones. Deberían retratar la actividad de los administradores y su pericia al gestionar los recursos, de manera que fuese la descripción de lo que ha pasado en la entidad (Gonzalo Angulo, 2012). Por tanto, para facilitar la toma de decisiones y dar confianza a los inversores priman la relevancia y la transparencia de la información financiera (Giner, 2014).

Sin embargo el alisamiento del resultado que permite la provisión dinámica menoscaba la transparencia relativa a la rentabilidad, pues los usuarios esperan una relación entre la salud del negocio y el resultado (FEE, 2010; Mora, 2012). Como evidencian diversos estudios (Clair, 1992; Salas y Saurina, 2002; Jiménez y Saurina, 2005; Hess *et al.*, 2009 y Foos *et al.*, 2010), en sistemas bancarios que no tienen implantada la provisión contracíclica la evidencia corrobora una relación negativa entre la asunción de riesgos en la fase expansiva, medida por el excesivo crecimiento del crédito, y la rentabilidad posterior. Sin embargo, en las entidades de crédito españolas el trabajo de Ibáñez *et al.* (2011) encuentra que la relación negativa entre asunción de riesgos en la fase expansiva 2004-2007 (medido por el crecimiento crediticio) y el resultado en la fase recesiva 2008-2009 disminuye e, incluso, llega a desaparecer, lo que atribuyen a la existencia de la provisión genérica durante este periodo. En otras palabras, el riesgo acumulado en la etapa de crecimiento crediticio que

se manifiesta en periodos posteriores en forma de mayores impagados no tiene reflejo en el resultado por la liberación de provisión genérica.

En opinión de Saurina (2002) el alisamiento del beneficio que produce la provisión dinámica hace que no sea la mejor opción para los inversores o para los encargados de velar por la transparencia informativa, lo que no necesariamente se traduce en un empeoramiento desde el punto de vista del bienestar si se considera que pudiera existir una situación previa de alisamiento por parte de los gestores y el mecanismo de la dotación y liberación de provisión genérica es perfectamente transparente. La transparencia es uno de los argumentos esgrimidos por los defensores de la provisión dinámica, en el sentido de que los usuarios de la información financiera pueden deshacer su efecto en la cuenta de pérdidas y ganancias (Banco de España, 2009d; Saurina, 2009; Trucharte y Saurina, 2013). Sin embargo, aunque los primeros años de la implantación del modelo dinámico la normativa requería informar públicamente del saldo de la provisión prudencial (estadística y genérica existentes en la primera etapa), a partir de 2005 no es una información obligatoria, como ampliamos en el capítulo empírico. No se requiere su publicación hasta 2011 cuando la crisis instaura en los mercados internacionales una desconfianza generalizada en el sector bancario español.

Adicionalmente, aun suponiendo que el alisamiento normativo conllevara que las entidades dieran suficiente información en la memoria para que los usuarios hicieran sus ajustes, no es evidente que estos ajustes fueran suficientes dado que la información en la memoria se utiliza en menor medida, como destacan Cascino *et al.*

(2013), y esto afectaría sin duda a la comparabilidad de los datos publicados y a la toma de decisiones.

El objetivo pretendido por la UE con la adopción de las NIIF en 2005 para la elaboración de las cuentas consolidadas de los grupos cotizados es «garantizar un alto grado de transparencia y comparabilidad de los estados financieros y, por ende, un funcionamiento eficiente del mercado de capitales de la Comunidad y del mercado interior» (art. 1 del Reglamento 1606/2002 por el que se adoptan las NIIF). Sin embargo, el modelo particular impuesto por el Banco de España que establece la contabilización de la provisión genérica para todas las entidades de crédito, incluidas las cuentas consolidadas de los grupos cotizados, es único en la Unión Europea e incompatible con el marco normativo contable que establecen las NIIF, lo que genera diferencias entre la información financiera de las entidades de crédito españolas y la publicada por las entidades bancarias del resto de países de la UE.

Sería deseable que la regulación de necesidades de capital de las entidades financieras y otras medidas prudenciales, aunque legítimas, no tuviesen que ser articuladas a través de unas determinadas normas contables, ya que éstas deben ser objetivas y homogéneas para todas las entidades financieras en un entorno internacional, sin tener que ser modificadas por causa de elementos coyunturales (Cañibano y Herranz, 2009).

Desde el ámbito prudencial, diversos autores que valoran positivamente las provisiones dinámicas consideran que el conflicto

con la doctrina contable supone un problema o complicación de esta posible herramienta prudencial (Fillat y Montoriol-Garriga, 2010; Brunnermeier *et al.*, 2009; Carbó y Rodríguez, 2010).

La Autoridad de Servicios Financieros del Reino Unido (FSA, *Financial Services Authority*³⁸) considera que el comportamiento cíclico de las pérdidas crediticias no invalida el uso del marco normativo contable para su contabilización si este es el más relevante para los usuarios de los estados financieros (FSA, 2009, párr. 5.27 y 5.28). Al respecto indica que el efecto procíclico de la contabilidad puede ser mitigado en el ámbito prudencial de diversas formas, bien mediante el uso de filtros prudenciales o bien introduciendo reservas adicionales. En este sentido la doctrina prudencial no requiere que se modifique los estados financieros para calcular el capital regulatorio, pues utilizando éstos como punto de partida realizan los ajustes y filtros que consideran necesarios en pro de los objetivos de solvencia y estabilidad financiera perseguidos. La alternativa de crear reservas adicionales es comentada en el último epígrafe del capítulo.

4.3 Efectos en el ámbito prudencial.

El modelo de provisión dinámica tiene efectos en el ámbito prudencial, en el cumplimiento del capital regulatorio que se exige a

³⁸ El *Financial Services Authority* (FSA) era la entidad reguladora de los servicios financieros en Gran Bretaña hasta 2013. En esa fecha se separó en dos agencias, el *Prudential Regulation Authority* y el *Financial Conduct Authority* que desempeñan sus funciones junto con el *Bank of England*, que es el banco central encargado de la estabilidad financiera y monetaria del país.

las entidades de crédito a efectos de solvencia. Por un lado puede hacer el capital regulatorio más cíclico (Burroni *et al.*, 2009; Berges y Martín, 2009; Gual, 2009) acentuando el comportamiento cíclico del crédito. Por otro lado el tratamiento fiscal de la provisión genérica origina un importante volumen de activos por impuesto diferido que penaliza el cómputo del capital regulatorio en el nuevo marco de solvencia que establece Basilea III.

Como señalamos en el primer capítulo, la regulación prudencial exige, como medida para garantizar la solvencia de las entidades de crédito, que éstas dispongan de un capital regulatorio mínimo con el que hacer frente a las pérdidas potenciales, esperadas y no esperadas. En el listado de elementos elegibles en el capital regulatorio (de segundo nivel) se permite incluir las provisiones genéricas.

La doctrina prudencial reconoce la existencia de diferencias en la estimación de las pérdidas crediticias entre el marco contable y el cálculo del capital regulatorio (BCBS, 2006b, principio 7). Al respecto, en el cálculo del capital regulatorio permite computar el exceso (o exige deducir el déficit) que se produce entre las pérdidas crediticias esperadas calculadas en el enfoque prudencial y las pérdidas calculadas en el marco contable (pérdida incurrida).

Así, permite incluir en el capital regulatorio (de segundo nivel) las provisiones genéricas o generales “dotadas ante la posibilidad de que se produzcan pérdidas aún no identificadas” cuando “no reflejen el deterioro conocido en la valoración de activos concretos” (Marco de

Basilea II, párrafo 49, BCBS, 2006a)³⁹. Para ello señala que “las autoridades supervisoras... se cerciorarán de que las provisiones genéricas o las reservas generales para préstamos dudosos sólo se incluyen en el capital cuando no se hayan dotado para hacer frente al deterioro de activos concretos, ya sean individual o colectivamente”. Es decir, las provisiones y reservas frente a pérdidas futuras, no identificadas en el presente, como la provisión genérica española, pueden computarse libremente (previa aprobación de la autoridad supervisora) en el capital regulatorio de segundo nivel.

El cómputo de la provisión genérica en el capital de solvencia es diferente según el método utilizado por la entidad para valorar el riesgo de crédito del activo. La normativa permite elegir para cada clase de activo y unidad de negocio dos metodologías para cuantificar el riesgo de crédito y calcular los requerimientos de capital: el método estándar, donde la medición del riesgo se realiza a partir de evaluaciones externas como la realizadas por agencias de *rating* y el método basado en calificaciones internas (metodología IRB), sujeto a aprobación del supervisor, que permite utilizar los sistemas de calificación interna y parámetros de riesgo de la entidad.

Con el método estándar⁴⁰, las provisiones genéricas se pueden incluir en el capital regulatorio sujeto al límite del 1,25% de los activos ponderados por el riesgo.

³⁹ El marco de Basilea III (BCBS, 2010) mantiene este tratamiento.

⁴⁰ Marco de Basilea II, párr. 42 y Marco de Basilea III, párr. 60.

Cuando la entidad valora el riesgo de la cartera con arreglo al método basado en calificaciones internas (metodología IRB)⁴¹ se compara el volumen total de provisiones por insolvencias (específicas más genéricas) con las pérdidas esperadas calculadas para propósitos de la adecuación del capital regulatorio. Cuando las provisiones totales superan la pérdida esperada prudencial la entidad puede reconocer el exceso como capital regulatorio, hasta un máximo del 0,6% de los activos ponderados por su nivel de riesgo. Por el contrario, si las provisiones totales son inferiores a las pérdidas esperadas el déficit debe deducirse del capital regulatorio (un 50% del capital de nivel 1 y un 50% del nivel 2).

Diversos autores señalan que el cómputo o deducción de la provisión genérica en el capital regulatorio puede reducir su papel contracíclico al hacer más cíclico el capital regulatorio correspondiente a las carteras de activos cuyo riesgo se estima con métodos internos (Burroni *et al.*, 2009; Berges y Martín, 2009; Gual, 2009; Poveda, 2010). En la etapa expansiva la dotación de provisión genérica permite que el volumen total de provisiones supere la pérdida esperada calculada con la normativa prudencial y el exceso contribuye a aumentar el capital regulatorio. Mayor capital regulatorio permite un mayor apalancamiento de las entidades en la fase alcista limitando la efectividad de la provisión genérica para atenuar las fluctuaciones del ciclo sobre el capital (Gual, 2009) y sobre el crecimiento excesivo del crédito. Sin embargo en un entorno de deterioro económico y crecimiento de la morosidad la liberación de provisión genérica reduce

⁴¹ Marco de Basilea II, párr. 43 y Marco de Basilea III, párr. 61 y 73.

su volumen, lo que puede significar pasar de computarse dentro de la base de capital a deducirse de la misma, reduciendo el capital regulatorio (Berges y Martín, 2009).

Inicialmente el regulador español adoptó una postura más exigente en el cálculo del capital regulatorio (o coeficiente de solvencia) y optó por no considerar la provisión genérica como elemento elegible. Así, en 2002 el Banco de España estimó que la ratio de solvencia de las entidades españolas hubiese sido superior en 2,1 puntos porcentuales de haberse aplicado Basilea en sus propios términos. La diferencia se debía casi en su totalidad a la estricta definición de recursos propios regulatorios en la legislación española, explicando el 51% de la diferencia el hecho de no computar la provisión estadística y genérica (BdE, 2002a, p. 39).

Posteriormente en 2006 el Banco de España flexibilizó su postura⁴², permitiendo desde ese año computar la provisión genérica en el capital regulatorio en los términos del marco regulatorio internacional y de las directivas de la UE. El primer año de su consideración como capital regulatorio su peso suponía el 21,8% del total de los recursos propios de segunda categoría (nivel 2) (BdE, 2006). A finales de 2008 el Banco de España señalaba que la posición de solvencia de las entidades españolas en comparación con las de los sistemas bancarios europeos de nuestro entorno se situaba en torno a la media, más aún cuando se consideraban los fondos constituidos

⁴² Circular 2/2006, de 30 de junio, que modifica la Circular 5/93, norma 8.d.bis. En la normativa actual de regulación de recursos propios CBE 3/2008, norma 8 y 9.

como provisiones genéricas (BdE, 2008b). Sin embargo el aumento de los créditos dudosos que se produce en los siguientes años produce un incremento de las provisiones específicas que hace disminuir las provisiones genéricas, lo que tiene una repercusión negativa en las provisiones computables (BdE, 2010a). Así en 2010 la provisión genérica explica entre el 4 y el 5 por cien de los recursos propios a efectos de solvencia (Carbó y Rodríguez, 2011).

Por otro lado, como se ha puesto de manifiesto, el concepto de pérdidas esperadas del enfoque prudencial no produce la creación (contabilización) de una provisión para pérdidas crediticias separada por motivos de cumplimiento del capital regulatorio (BCBS, 2006b, principio 7). En general, las normas prudenciales, consideran adecuado dotar fondos (provisiones) por las pérdidas esperadas de sus inversiones crediticias y a su vez mantener el capital regulatorio mínimo que les permitiría absorber las pérdidas no esperadas (Laeven y Majnoni, 2003). La diferencia entre el ámbito prudencial y el marco contable respecto al concepto de pérdida crediticia, y la exigencia de cumplir el umbral mínimo de capital regulatorio hace, como señala Mora (2014), que los bancos europeos (que siguen las NIIF) acumulen fondos suficientes, contabilizados en el patrimonio neto, para afrontar potenciales pérdidas en los ciclos de recesión (reservas o provisiones generales).

En España, sin embargo, estos fondos para potenciales pérdidas futuras que se producirán en el ciclo, son acumulados en la provisión genérica contabilizada en el activo minorando el valor del mismo. La particularidad del sistema financiero español en el entorno

de la Unión Europea quedó patente en 2011, penalizando al sector. En las pruebas de resistencia (test de estrés) que se realizó a los bancos europeos en junio de 2011 por la Autoridad Bancaria Europea (EBA), esta no consideró la provisión genérica como parte del capital regulatorio al aplicar en la metodología desarrollada criterios homogéneos entre países. El resultado fue que cinco entidades españolas (4 cajas y un banco) no superaron el umbral mínimo de capital regulatorio establecido en la prueba. Esto requirió que el Banco de España tuviese que emitir una nota informativa señalando que el ejercicio había sido “especialmente estricto en la aplicación de criterios homogéneos entre países no siempre ajustados a las realidades nacionales”, matizando que las entidades españolas contaban con las provisiones genéricas “como elemento con capacidad de absorción de pérdidas” propio de nuestro sistema financiero, de forma que si éstas se consideraban “tan solo una entidad española quedaría inicialmente por debajo del umbral de referencia” (BdE, 2011b).

Como señala Mora (2014) la situación real de los bancos es la misma, se trata de recursos retenidos independientemente de cómo se presenten (en patrimonio neto o minorando el activo). “Sin embargo no es eso lo que dicen las cuentas. Las cuentas de los bancos españoles dicen que ese importe «se ha perdido»” (p. 59). Costó unos meses explicar y hacer entender esta situación.

Otro efecto de la provisión genérica en el cumplimiento de la normativa de solvencia tiene su origen en el tratamiento fiscal de la misma. En el marco actual de la normativa prudencial internacional (Basilea III), vigente en la UE desde 2014 (Reglamento 575/2013), el

tratamiento fiscal de la provisión genérica penaliza el cómputo del capital regulatorio, lo que ha requerido la garantía soberana del Estado Español para no perjudicar al sector bancario y “evitar cualquier reducción poco prudente de recursos propios derivada de la mera aprobación de la nueva normativa de solvencia” (preámbulo del RD-Ley 14/2013).

La legislación fiscal española no considera la provisión genérica un gasto deducible “por no responder a una valoración individualizada del riesgo de insolvencia”⁴³. Así, la introducción de la provisión estadística en el año 2000 produjo una importante divergencia entre el tratamiento contable y fiscal de las provisiones que debe contabilizar el sector bancario español que no fue considerado en su día “enteramente satisfactorio” por la Asociación Española de Banca señalando que “no tiene sentido que unos gastos impuestos por las normas de supervisión bancaria, que las entidades tienen que cumplir, no sean reconocidos a efectos fiscales” (AEB memorias 1999, p. 30 y 2000, p. 27). Sí tuvo carácter de gasto deducible fiscalmente una parte de la provisión genérica existente durante la primera etapa⁴⁴ (2000-2004) que se calculaba como un coeficiente fijo sobre el crecimiento del crédito, lo que en opinión de Prado (2002) fue el motivo que justificó

⁴³ Así lo indica el RD 3472/2000, de 29 de diciembre, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto de Sociedades vigente en la fecha de introducción de la provisión estadística (RD 537/1997). La introducción de la provisión estadística en la normativa contable requirió la modificación del Reglamento del Impuesto de Sociedades en el apartado que regula las provisiones por insolvencias en entidades financieras, con la “aclaración reglamentaria sobre la no deducibilidad de las dotaciones a la denominada «provisión estadística»”.

⁴⁴ Art. 7 del Reglamento del Impuesto de Sociedades en ese periodo (RD 537/1997).

que se mantuviese esta provisión una vez introducida la provisión estadística.

La normativa fiscal ha mantenido el criterio de no considerar deducible la provisión genérica actual vigente desde 2005 (heredera de la anterior provisión estadística), al establecer con carácter general la no deducibilidad de “las dotaciones basadas en estimaciones globales, incluso estadísticas, del riesgo de insolvencia de los deudores”, tal como recoge el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades vigente actualmente (RD 1777/2004) en su capítulo II, dedicado a la deducción de las correcciones valorativas por riesgo de crédito en entidades financieras. Solo permite la deducción de la provisión genérica con un límite muy restrictivo del 1% del importe de la variación positiva global del saldo en el periodo impositivo, pero excluyendo la variación correspondiente a determinados activos como los créditos con garantía real y los valores de deuda negociados, entre otros.

El tratamiento de la provisión genérica como gasto no deducible fiscalmente y su carácter cíclico ha generado durante la etapa de expansión económica un importe considerable de activos por impuesto diferido (AID) (BdE, 2013b), siendo señalada por el Ministro de Economía y Competitividad como la principal fuente de créditos fiscales de la banca española⁴⁵.

En la etapa recesiva el proceso de liberación de provisión genérica ha producido la reversión fiscal de los AID generados en los

⁴⁵ Conferencia de prensa del ministro de Economía y Competitividad, Sr. De Guindos, 29 de noviembre de 2013.

años anteriores. No obstante la coyuntura ha determinado que los resultados contables de numerosas entidades no hayan sido capaces de absorber los ajustes negativos por la reversión fiscal, generando bases imponibles negativas por este motivo (Mendoza, 2014).

En la normativa de solvencia de Basilea II los AID computaban como capital regulatorio de la máxima calidad. Con la reforma del marco normativo de Basilea III, desde 2014 los activos por impuesto diferido por diferencias temporarias y los derivados de bases imponibles negativas se restan de los recursos computables en el capital regulatorio por razones de prudencia, al considerar la normativa que, en general, no está garantizado que mantengan su valor en caso de dificultades para la entidad. Los AID por diferencias temporarias se deducen del cómputo del capital regulatorio en la parte que excedan del 10% del capital regulatorio de nivel 1 ordinario⁴⁶ y los que tienen su origen en bases imponibles negativas se restan en su totalidad.

Como señala Mendoza (2014) este tratamiento ha tenido un impacto significativo para las entidades bancarias españolas que han visto como un volumen considerable de sus activos por impuesto diferido, por diferencias temporales y por bases imponibles negativas, generados como consecuencia de la provisión genérica penalizaban el cómputo del capital regulatorio.

⁴⁶ La normativa establece un segundo límite que considera globalmente la cuantía de otros dos elementos cuya deducción del capital regulatorio tampoco es total (Reglamento UE N° 575/2013, art 36 y 48).

Ibáñez y Domingo (2013, p. 88 y 89) ponen de manifiesto que el efecto de la nueva normativa de solvencia en las entidades españolas es superior respecto a la media de la UE debido a la deducción de los activos por impuesto diferido originados por las fuertes provisiones genéricas exigidas por la legislación nacional. “Sin este elemento estarían alineadas en cuanto a volumen total de deducciones con el del resto de entidades europeas”.

Como señala el Banco de España, “al aplicar en España la nueva normativa de solvencia se produce la paradoja de que mayores coberturas en provisiones llevan a mayores deducciones en los capitales regulatorios, es decir, llevarían a que situaciones de mayor solvencia se traduzcan, después de las deducciones de los activos fiscales diferidos, en menores ratios de capital” (BdE, 2013b).

Solo si cumplen una serie de condiciones la normativa prudencial actual (Basilea III y Reglamento UE N° 575/2013) permite computar los AID por diferencias temporales como capital regulatorio, siendo el principal requisito que cuenten con una garantía soberana. Ante esta situación España aprobó a finales de 2013 una reforma de la legislación fiscal ⁴⁷ que ha permitido garantizar por parte de la Administración tributaria los activos por impuesto diferido generados a partir de 2014 correspondientes a dotaciones por deterioro de los créditos, originados principalmente por la provisión genérica, así como los producidos por aportaciones a sistemas de previsión social. Otros

⁴⁷ Real Decreto-Ley 14/2013 que modifica el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre sociedades, (TRLIS), disposición adicional vigésima segunda.

países como Italia, Portugal y Grecia, con regímenes fiscales generadores de volúmenes importantes de activos por impuestos diferidos en el sector bancario por otros conceptos como las aportaciones a planes de pensiones han adoptado medidas similares.

Con la reforma tributaria se garantiza el valor de los AID por diferencias temporarias generados por las provisiones para insolvencias y por los gastos por pensiones, de forma que si una entidad no pudiera revertir esas diferencias temporarias en un plazo de 18 años o llegara a liquidarse, a incurrir en situación de insolvencia o a presentar pérdidas contables, los activos fiscales diferidos se convertirían en un crédito directo contra la hacienda pública (se monetizarían). El Ministro de Economía y Competitividad cuantificaba en 50.000 millones los AID “que surgen como consecuencia de provisiones genéricas y de fondos de pensiones”, señalando que el 60 por cien es la cantidad avalada por el Estado que se va a poder continuar manteniendo como capital de la máxima calidad en el cálculo de los recursos propios regulatorios requeridos a efectos de solvencia⁴⁸.

EL FMI (2013) condicionaba la medida de garantía soberana de los AID a la adopción por parte de las entidades de acciones con externalidades positivas en el entorno, como la renuncia a dividendos en efectivo por un periodo de algunos años, la emisión de más capital, la limpieza de los activos tóxicos y/o la reducción del ritmo de

⁴⁸ Conferencia de prensa del ministro de Economía y Competitividad, Sr. De Guindos, 29 de noviembre de 2013.

contracción del crédito. Sin embargo esta recomendación no ha sido recogida en la normativa española.

Mendoza (2014) señala que en España la norma aprobada en 2013 llega “tarde” ya que gran parte de los AID por diferencias temporales se habrían transformado con anterioridad en bases imponibles negativas siendo la nueva norma ineficaz. Por ello en la reforma de la legislación fiscal, junto con la garantía soberana de los AID se añadió una norma con efectos retroactivos desde el ejercicio 2011 que establece una nueva regla de imputación temporal de los AID generados por dotaciones por deterioro y aportaciones a sistemas de previsión social de forma que estos no se conviertan en bases imponibles negativas⁴⁹. La reforma permite así transformar bases imponibles negativas generadas desde 2011 en AID por diferencias temporarias que sí gozan del aval del Estado español y por tanto no penalizan el cómputo del capital regulatorio (Mendoza, 2014).

En síntesis, la unificación de la legislación prudencial en la UE con la aprobación de un Reglamento de aplicación directa a partir de 2014 ha puesto de manifiesto la situación particular de las entidades de crédito españolas como consecuencia del modelo de provisión dinámica establecido por el Banco de España. Como señalan Ibáñez y Domingo (2013, p. 89) se “pone de manifiesto que, pese a contar con una normativa prudencial única europea, hay elementos derivados de normas nacionales, en particular de las contables, que pueden

⁴⁹ Real Decreto-Ley 14/2013 que modifica el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre sociedades, (TRLIS), art. 19.13.

potenciar el efecto y crear diferencias en términos totales” entre países en el cumplimiento del coeficiente de solvencia.

5. Medidas alternativas al modelo de provisión dinámica.

El mecanismo de un sistema de provisión dinámica implícitamente asume que debe impactar directamente en el resultado publicado, con lo que contribuye a su alisamiento. Sin embargo, se puede concebir un mecanismo similar fundamentado en reservas prudenciales, que implicaría la acumulación de fondos a través de la no distribución de beneficios, sin afectar el resultado (Burroni *et al.*, 2009).

En 2009 la Autoridad de Servicios Financieros británica proponía la necesidad de crear un fondo variable de carácter anticíclico como medida para mitigar la prociclicidad crediticia. En el diseño e implantación de esta acumulación de fondos subraya la necesidad de considerar cuidadosamente el tratamiento contable que se le otorgue, para evitar una pérdida de información que es valiosa para los grupos de interés en los bancos a la vez que se reconozca la exposición a las pérdidas a lo largo del ciclo (FSA, 2009, párr. 95). El FSA se decanta por un sistema de reservas prudenciales (*Economic Cycle Reserve*), de carácter no distribuible, con un funcionamiento igual a la provisión genérica, creciendo en la etapa expansiva y consumida en la etapa

recesiva, pero cuya acumulación se produce vía aplicación del resultado. En el análisis de su propuesta compara la reserva cíclica con la alternativa de generar el fondo como una provisión considerada como un gasto con efecto en el resultado. Concluye que ambas opciones producen el mismo efecto prudencial en términos cuantitativos, pero la provisión reduciría el valor del activo neto y alisaría la rentabilidad.

Desde el ámbito contable se considera de forma positiva esta opción que no interfiere en los estados financieros (Cañibano y Herranz, 2009; Mora, 2012 y 2014; Gonzalo Angulo, 2012; Giner, 2014). La solución debe venir por aceptar que la información financiera ha de ser neutral y objetiva, debe servir para informar a los usuarios externos.

Como sintetiza Laux (2012) no está claro que los ajustes en los estados financieros a través de provisiones generales (genéricas en la normativa española), que no tienen relación con las pérdidas esperadas del banco, son mejores que los ajustes en el capital regulatorio (ya sea aumentando los recursos regulatorios o requiriendo capital adicional cíclico). La diferencia es que la propuesta afecta al resultado, pero no está claro si el efecto en el resultado es un beneficio en sí mismo. En el mismo sentido Fernández de Lis *et al.* (2000, p. 59) señalan como consecuencia de la provisión dinámica la menor volatilidad de los resultados contables de los bancos pero “la medida en que esta menor volatilidad podría tener efectos reales es un tema mucho más complejo”.

Un argumento a favor de la opción de constituir el fondo cíclico como una reserva es que las provisiones acumuladas en el *boom* pueden ser utilizadas para distribuir mayores beneficios en la recesión, lo cual no es algo que el regulador prudencial este inclinado a facilitar, mientras que las reservas no tienen este problema (Fernández de Lis y García- Herrero, 2010). Otro argumento favorable es que la contabilización como reserva vía aplicación del resultado no interfiere en las normas contables y por tanto permite a los reguladores prudenciales mayor libertad en la elección, por ejemplo, del límite a alcanzar (Burroni *et al.*, 2009).

Desde la doctrina contable se considera que la regulación de necesidades de capital de las entidades financieras y otras medidas prudenciales no deberían ser articuladas a través de la normativa contable (Cañibano y Herranz, 2009; Giner, 2014; Mora, 2012). Son los requerimientos de capital los que deben adaptarse a las coyunturas cíclicas y no las normas contables (Cañibano y Herranz, 2009). Como señala Laux (2012) teniendo en cuenta lo que se alcanza con las modificaciones contables, alcanzar una mayor estabilidad financiera debe realizarse aumentando los requerimientos de capital, así “la contabilidad es importante, pero su importancia no debe ser sobrestimada... y no debe sustituir un buen gobierno corporativo” (p. 257).

En el marco normativo de la actual regulación prudencial internacional se ha establecido la constitución de colchones o *buffers* como medidas contracíclicas que persiguen tres objetivos macroeconómicos: suavizar el ciclo financiero del crédito, proteger a los

bancos de las vulnerabilidades del sistema y suavizar el ciclo económico a través de la influencia de los requerimientos de capital regulatorio (por ejemplo utilizándolos como herramienta para gestionar la demanda) (Drehmann *et al.*, 2010 y 2011).

Una de estas herramientas es el colchón de capital anticíclico semejante a la provisión dinámica en objetivos y construcción (Brunnermeier *et al.*, 2009; Drehmann *et al.*, 2010; Trucharte y Saurina, 2013; Jiménez *et al.*, 2014). Debe constituirse en momentos de expansión del crédito, reduciendo así los incentivos a un crecimiento excesivo de este, y utilizarse como contrapartida del riesgo crediticio en fases recesivas del ciclo económico, reduciendo el requerimiento de capital prudencial lo que aumentará los incentivos a la concesión de crédito (Carbó y Rodríguez, 2011; Mariano y Martínez-Miera, 2011). Las autoridades nacionales decidirán el uso del colchón anticíclico cuando los riesgos se hayan materializado o cuando comiencen a ver señales de tensionamiento en la economía (Ibáñez y Domingo, 2013).

Por tanto, la variación del capital regulatorio mínimo requerido a lo largo del ciclo a través de la constitución de este colchón persigue, por una parte, ayudar a fortalecer el capital de las entidades ante eventuales pérdidas futuras, mitigando así la contracción del crédito en la recesión, y por otra parte, al requerir más capital en los momentos de crecimiento excesivo del crédito se evita que este sea demasiado barato, lo que debería contribuir a frenar el aumento excesivo y a moderar el ciclo alcista (Ibáñez y Domingo, 2013; Jiménez *et al.*, 2014; BdE, 2014).

El colchón anticíclico es una herramienta preventiva para limitar los potenciales efectos adversos derivados de los procesos de prociclicidad crediticia y encaminada a mantener la estabilidad del sistema financiero, que está formalizada en requerimientos de capital regulatorio de carácter anticíclico (Ibáñez *et al.*, 2011), por lo que no interfiere en el marco de la doctrina contable, y por tanto no afecta al resultado ni a la información financiera, y esto es lo que la diferencia de las provisiones dinámicas.

Los trabajos de Trucharte y Saurina (2013) y Jiménez *et al.* (2014) utilizan la experiencia de España con la provisión dinámica como referencia comparativa para calibrar la implementación del colchón anticíclico establecido por la normativa prudencial. Al respecto el fondo acumulado de provisión dinámica alcanzó aproximadamente el 50% del importe máximo del colchón cíclico establecido por Basilea III (Trucharte y Saurina, 2013).

El colchón de capital anticíclico está establecido en la normativa de la UE que adapta Basilea III (Directiva 2013/36/UE) y en la legislación española de solvencia que la transpone (Ley 10/2014 y RD 84/2015). Es una medida macroprudencial diseñada como una exigencia adicional de capital que establecerá la autoridad nacional competente para cada entidad o grupo y se calcula en función del riesgo de la entidad (se situará entre el 0 % y el 2,5% de los activos ponderados por riesgo y debe constituirse en forma de capital de nivel 1 ordinario o *core capital*). La implantación de esta medida en la UE se realizará gradualmente a partir de 2016 para estar totalmente

implantada en 2019 (BdE, 2013a)⁵⁰. Con este colchón, se dota al supervisor de herramientas de carácter eminentemente macroprudencial que, junto con la política monetaria y la política fiscal, podrían contribuir a suavizar los ciclos económicos (RD 84/2015).

Por tanto en el debate internacional los requerimientos de capital sensibles a condiciones de riesgo cíclico han dominado frente a la opción de las provisiones dinámicas o anticíclicas (Rubio *et al.*, 2012). El motivo es que los requerimientos de capital pueden ser sensibles no solo al comportamiento cíclico del crédito sino también a otros determinantes cíclicos de toma de riesgo importantes, como son el apalancamiento y el grado de transformación de la liquidez (Brunnermeier *et al.*, 2009).

⁵⁰ La Junta Europea de Riesgo Sistémico JERS se encuentra trabajando en guías específicas para el uso del colchón de capital anticíclico en Europa (BdE, 2014).

CAPÍTULO III

REVISIÓN DE LA LITERATURA

En este capítulo realizamos una revisión de la literatura relativa a dos aspectos. En primer lugar abordamos el tema relativo al alisamiento del resultado. Aunque en la normativa española el alisamiento es institucional al estar determinado por la normativa, resulta de gran interés abordar el alisamiento general que es una de las líneas de investigación más ampliamente desarrollada en el ámbito contable. Tras revisar en el apartado 1.1 las distintas acepciones del concepto de alisamiento recogidas en la literatura hasta su concepción actual como una estrategia concreta de manipulación contable, se exponen en el apartado 1.2 los fundamentos teóricos relativos a dos aspectos: los posibles incentivos que puede tener la gerencia para realizar prácticas de alisamiento y los posibles instrumentos que pueden utilizarse para llevar a cabo esta práctica. Debemos señalar que aunque nos centramos en las prácticas de alisamiento del resultado, en algunos aspectos resulta necesario hacer referencia al concepto más amplio de manipulación del resultado en el que actualmente se enmarca. En el apartado 1.3 nos centramos en el sector bancario, realizando una revisión de los trabajos empíricos que utilizan la provisión para insolvencias como medida de la discrecionalidad contable ejercida por los directivos con el objetivo de alisar el resultado o de manipularlo, exponiendo los resultados obtenidos.

En segundo lugar nos centramos en la investigación orientada a la estructura de propiedad como elemento que puede establecer diferencias entre entidades. Como se indicó en el primer capítulo, en

España bancos y cajas de ahorros tienen formas jurídicas diferentes, las cuales determinan distintos tipos de derechos de control, estableciendo dos formas distintas de gobierno corporativo, lo que puede influir en un comportamiento diferenciado entre ambos tipos de entidad. Los bancos se configuran como entidades privadas donde los derechos de control corresponden a los accionistas mientras que en las cajas de ahorros la legislación establece la participación de la administración pública en los órganos de gobierno y en este sentido pueden asimilarse a entidades públicas. En el apartado 2.1 realizamos una revisión de la literatura que ha considerado la participación pública en las entidades financieras y las diferencias que se establecen respecto a las entidades de propiedad privada. Posteriormente, tras exponer en el apartado 2.2 la situación que ha caracterizado la gobernanza de las cajas de ahorros españolas durante la primera década del siglo XXI, realizamos en el apartado 2.3 una revisión de la evidencia empírica en el sector financiero español que compara ambos tipos de entidades, bancos y cajas de ahorros.

1. Revisión de la literatura sobre alisamiento del resultado.

1.1 Concepto de alisamiento del resultado.

Si bien el concepto de alisamiento del beneficio surge con anterioridad al de gestión del resultado⁵¹, actualmente existe consenso en la literatura en considerarlo como una estrategia concreta del concepto más amplio y general de gestión del resultado (entre otros Gabás y Pina, 1991; Carlson y Bathala, 1997; Young, 1998; Saurina, 1999; Gill de Albornoz, 2003; García, Gill de Albornoz y Gisbert, 2005; Walker, 2013).

A partir de los planteamientos de Watts y Zimmerman (1978, 1979) que establecieron las bases de la Teoría Positiva de la Contabilidad, expuesta en la obra de 1986, una de las líneas de investigación más ampliamente desarrollada enmarcada en la elección contable es la relacionada con las prácticas de gestión o alteración del resultado. Healy y Wahlen (1999, p. 368) establecen que “se produce cuando los directivos utilizan juicios en los estados financieros y en la planificación de las transacciones para alterar la información financiera, bien para inducir a error a los grupos de interés sobre el desempeño económico de la empresa o para influir en los contratos con terceros que dependen de las cifras contables”. García, Gill de Albornoz y Gisbert (2005, p. 1002) realizando una revisión de los aspectos generales de gestión del resultado que son recogidos en la literatura,

⁵¹ Esta es la traducción que vamos a utilizar del término anglosajón *earnings management*.

sintetizan “se trata de cualquier práctica llevada a cabo intencionadamente por la gerencia, con fines oportunistas y/o informativos, para reportar la cifra de resultados deseada, distinta de la real”.

Siguiendo a Monterrey (1998) es posible identificar tres estrategias de gestión del resultado:

- políticas contables agresivas tendentes a incrementar el beneficio;
- políticas contables conservadoras tendentes a disminuir el beneficio;
- políticas de alisamiento del resultado, consistentes en incrementar el beneficio en algunos ejercicios y disminuirlo en otros, de forma que se minimicen las fluctuaciones del mismo en torno a un determinado objetivo a largo plazo.

Las dos primeras estrategias se centran en circunstancias empresariales muy concretas y especiales (necesidad de obtener ayudas gubernamentales, emisión o cambio de una determinada norma, un proceso de cambio de dirección, etc.) que dan lugar a importantes incentivos por parte de la gerencia para utilizar la discrecionalidad en la determinación del resultado, bien al alza o a la baja. Sin embargo la estrategia de alisamiento no se plantea en un momento determinado sino que se perfila como una estrategia general de “beneficios permanente” que puede ayudar a la consecución de múltiples objetivos a largo plazo (Chaney *et al.*, 1998).

El concepto de alisamiento del resultado ha sido abordado desde diversas perspectivas a lo largo de la literatura. Con el objeto de describir en qué consiste este tipo de manipulación contable, recogemos a continuación algunas de las definiciones contenidas en diversos trabajos.

Las primeras referencias al alisamiento del resultado se encuentran en Hepworth (1953) y Gordon (1964). Según Hepworth (1953), los estados financieros de las empresas muestran una manipulación intencionada en el nivel de resultado. El directivo, a través de las técnicas contables, traspasa los resultados entre los sucesivos periodos contables para reducir las fluctuaciones. Posteriormente, Gordon (1964) establece un teorema, al que hacemos referencia en el apartado 1.2 de este capítulo, que predice que los directivos maximizan su función de utilidad alisando la tasa de crecimiento del resultado a lo largo del tiempo. A partir de estas dos aportaciones, se inicia una extensa investigación teórica y empírica tendente a confirmar la existencia de alisamiento.

Una de las definiciones de alisamiento del resultado más frecuentemente citada en la literatura es la de Beidleman (1973, p. 653) que lo definió como “la amortiguación intencionada de las fluctuaciones sobre un nivel de resultado que es considerado como normal para la empresa”, añadiendo que las prácticas de alisamiento del resultado respetan los Principios Contables Generalmente Aceptados.

Young (1998) destaca el objetivo perseguido, al afirmar que esta elección contable tiene como propósito minimizar la volatilidad de la corriente del resultado de la empresa. Como señala Gill de Albornoz (2003) hay coincidencia en la literatura en reconocer que mediante el alisamiento se reduce la variabilidad de la cifra de resultados a lo largo del tiempo, aproximándolos a un importe considerado como resultado normal u objetivo, aspecto fundamental del alisamiento en el que prácticamente todos los trabajos coinciden. Tradicionalmente la hipótesis de alisamiento contrastada predice prácticas de alteración del resultado al alza (a la baja) cuando el beneficio antes de la manipulación está por debajo (por encima) del beneficio objetivo. Al respecto Funderberg y Tirole (1995) plantean un modelo teórico en el que proponen que el comportamiento de alisamiento del resultado del ejercicio no depende solo de la actuación pasada de la empresa, sino también de su actuación esperada futura.

1.2 Fundamentos teóricos del alisamiento del resultado.

La extensa investigación teórica y empírica tendente a confirmar la existencia de alisamiento requiere determinar dos aspectos:

1. Las motivaciones de los directivos para la realización de esta práctica.
2. El objeto y los instrumentos de alisamiento.

1.2.1 Motivaciones para la realización de prácticas de alisamiento.

Los escasos razonamientos sobre las motivaciones de los directivos incluidos en los primeros trabajos del alisamiento aplican, implícita o explícitamente, el contenido de las teorías directivas y del comportamiento.

Una de las causas de alisamiento señalada por Hepworth (1953, p. 33) se refiere al área de relaciones de la gerencia con inversores y trabajadores. En este sentido señala que los propietarios y acreedores de una empresa tendrán más confianza en un gerente que sea capaz de proporcionar unos resultados estables que si existen considerables fluctuaciones en el resultado. Además, una corriente de beneficios estable implica una corriente de dividendos estable que satisface a los accionistas. Por otro lado, la ausencia de “picos y valles” en el resultado de la empresa puede favorecer la continuidad de las relaciones con los trabajadores, pues si estos observasen grandes incrementos en los beneficios es muy probable que consideraran que deben participar en mayor medida en los mismos, lo que probablemente aumentaría las tensiones entre trabajadores y empresa.

Por su parte, Gordon (1964) dedujo que los directivos están motivados a alisar el resultado de la empresa asumiendo el comportamiento mantenido por las teorías directivas: las decisiones en las grandes empresas son potestad de los directivos y éstos actúan maximizando su propia función de utilidad que depende, en parte, de la satisfacción de los accionistas. Así, el autor formalizó la hipótesis

del alisamiento partiendo de cuatro proposiciones de las que se deduce un teorema sobre la elección contable de los directivos en las empresas caracterizadas por la separación entre la propiedad y el control (Gordon, 1964, pp. 261-262):

Proposición 1. El criterio utilizado por los directivos para seleccionar entre las alternativas contables es la maximización de su utilidad.

Proposición 2. La utilidad de los directivos aumenta con: (1) su seguridad en el trabajo, (2) con el nivel y la tasa de crecimiento de sus ingresos, y (3) con el nivel y la tasa de crecimiento del tamaño de la empresa.

Proposición 3. La consecución de las metas recogidas en la proposición segunda depende en parte de la satisfacción de los accionistas.

Proposición 4. La satisfacción de los accionistas aumenta con la tasa media de crecimiento de la empresa y con la estabilidad del resultado.

Teorema. Dadas las proposiciones anteriores, los directivos, dentro de los límites impuestos por los principios contables aceptados: (i) alisarán el resultado contable y (ii) alisarán la tasa de crecimiento del resultado.

A partir de la década de los ochenta los trabajos realizados deducen que el comportamiento optimizador de los directivos es el alisamiento del beneficio utilizando el marco de la teoría de la agencia iniciada por Jensen y Meckling (1976). En este marco las condiciones

de incertidumbre en las que opera la empresa conducen a la existencia de potenciales asimetrías de información entre los directivos que la dirigen y los inversores externos, principalmente accionistas y acreedores.

En concreto se señalan dos tipos de manifestación de las asimetrías informativas que pueden originar dos tipos de problemas. En primer lugar el problema del riesgo moral que surge si los inversores externos no son capaces de observar las decisiones de elección que realizan los directivos, por ejemplo es difícil (si no imposible) determinar la actitud de riesgo en las decisiones adoptadas por los directivos o si por el contrario estas son en interés de la empresa. En segundo lugar, problemas de selección adversa que surgen si el directivo tiene acceso a información privada relevante que podría ser utilizada en beneficio propio (o de otros inversores) y en detrimento de terceros.

En base a la teoría de la agencia se deben considerar dos enfoques o perspectivas, identificadas por Holthausen (1990), al analizar no solo el alisamiento del resultado sino las prácticas de gestión del resultado en general:

- a) perspectiva del comportamiento oportunista;
- b) perspectiva del comportamiento eficiente.

a) Perspectiva del comportamiento oportunista.

El comportamiento oportunista supone que los directivos eligen los procedimientos contables para aumentar su riqueza a expensas de

otras partes contratantes. Es decir, la actuación de los directivos no se deriva de la maximización del valor de la empresa, sino de la maximización de su propia función de utilidad, la cual depende de las primas pactadas (*bonus*) establecidas en su contrato, del riesgo de perder el empleo y del valor de las acciones que posea de la empresa, en detrimento de otros agentes económicos relacionados con la misma, fundamentalmente accionistas y acreedores.

En este sentido Fundenberg y Tirole (1995) desarrollan un modelo analítico que sugiere que la actuación óptima de los directivos es el alisamiento del beneficio motivado por la preocupación por la pérdida del empleo. La conclusión del trabajo está basada en la conjunción de tres asunciones:

- i. Los directivos disfrutan de beneficios monetarios y no monetarios derivados de los resultados contables positivos y son sujetos económicos aversos al riesgo.
- ii. Una mala actuación de los directivos, medida por el resultado contable del periodo, puede conducir a su destitución.
- iii. El resultado contable del ejercicio tiene mayor contenido informativo que los resultados históricos para evaluar la gestión realizada por los directivos. Esto supone que los malos resultados del ejercicio aumentan la probabilidad de destitución de los directivos, mientras que los buenos resultados del ejercicio no van a compensar los efectos negativos de futuros malos resultados.

Las dos primeras asunciones implican que los directivos tienen incentivos para distorsionar los resultados, pero no necesariamente conlleva a que el contrato óptimo induzca a un comportamiento alisador. Es necesaria la tercera asunción para predecir que el comportamiento óptimo de los directivos es reducir la variabilidad del resultado en el tiempo. Es decir, los directivos tienen incentivos a aumentar el resultado en los periodos malos para asegurar su seguridad en el empleo. Para ello en los periodos buenos los directivos estarán incentivados a “ahorrar” resultados reduciéndolos para utilizarlos en futuros malos periodos porque saben que la buena información actual no compensa la mala información futura.

b) Perspectiva del comportamiento eficiente.

Por el contrario, el enfoque del comportamiento eficiente de los directivos implica considerar que la elección contable en relación con el resultado se produce para reducir los costes de agencia y políticos y, de esta manera, maximizar el valor de la empresa.

La teoría de la agencia asume que todas las partes del contrato actúan de manera racional. Si esto es así los niveles observados de alteración del resultado serán los óptimos dados los costes y beneficios de las alternativas disponibles para las partes del contrato en el momento de su formalización. Es decir, la eficiencia de tales contratos vendría dada por la maximización del valor de la empresa y no de la riqueza del gerente. Walker (2013) señala que este enfoque tiende a

dar menor relevancia a los costes de transacción⁵² y confía más en la hipótesis de que todas las partes del contrato actúan de forma inteligente.

En este escenario algunos trabajos muestran de forma teórica que las prácticas de alisamiento constituyen una solución óptima del problema de agencia entre accionistas (principal) y gerente (agente). Lambert (1984) y Dye (1988) construyen dos modelos económicos que predicen que el alisamiento del resultado contable es el comportamiento óptimo de equilibrio de la relación de agencia entre accionistas y directivos. Lambert (1984, p. 613) enfatiza que el alisamiento no es una solución de primer rango, sino de segundo rango, por lo que puede ser interpretado como “malo”. Sin embargo, dada la aversión al riesgo del agente y el problema de riesgo moral provocado por las acciones ocultas, el alisamiento es un óptimo de Pareto⁵³.

Trueman y Titman (1988) demuestran que los directivos, actuando de forma consistente con el objetivo de maximizar el valor presente de los futuros flujos de tesorería, tienen incentivos para alisar el resultado debido a las asimetrías informativas y por el hecho de que la volatilidad del resultado afecta negativamente a los agentes

⁵² Vienen dados por los costes de negociar, formular, evaluar y renegociar los términos de los contratos. Cuando los costes de transacción se introducen en el análisis, la elección voluntaria u obligatoria de los métodos contables afecta al valor de la empresa y a la riqueza de los directivos, auditores, reguladores e inversores porque los factores que afectan a estos costes cambian la distribución de los flujos de tesorería esperados o los derechos de las partes sobre esos flujos de tesorería (Gallén, 2001).

⁵³ Punto de equilibrio en el que ninguno de los agentes afectados puede mejorar su situación sin reducir el bienestar de otro agente.

económicos que tienen relaciones contractuales con la empresa: clientes, trabajadores y acreedores.

En esta misma línea, Brayshaw y Eldin (1989) y Beidleman (1973) señalan que la causa del alisamiento reside en la satisfacción de los dos grupos de usuarios de la información contable: la satisfacción de los usuarios externos como inversores y acreedores, y la satisfacción de los usuarios internos formado por el colectivo de directivos. Respecto al grupo de usuarios externos cuanto mayor es la variabilidad del beneficio mayor será el riesgo que perciben, con el consiguiente perjuicio para el valor de mercado de los títulos. En este sentido un resultado alisado disminuye la percepción del nivel de riesgo de la empresa y por tanto conlleva una mejor valoración bursátil (Brayshaw y Eldin, 1989; Beidleman, 1973) y además facilita una serie de dividendos constante; en la medida que esto último es una señal positiva para el inversor puede incentivar al directivo a alisar el resultado (Beidleman, 1973). Desde la perspectiva del usuario interno la variabilidad del resultado también afecta de dos formas, por un lado vía planes de remuneración vinculados al resultado, y por otro lado una variabilidad elevada puede incrementar la probabilidad de pérdida del puesto de trabajo (Brayshaw y Eldin, 1989). Además el resultado es utilizado como medición de la actuación pasada y como base para presupuestos y planes futuros, por lo que una serie de resultados alisada facilitaría las predicciones a largo plazo, en objetivos y presupuestos, frente a una serie de resultados oscilante (Beidleman, 1973). Por estos motivos se podría esperar que los directivos se vieran incentivados a alisar el resultado.

Por su parte Demski (1998) desarrolla un modelo de agencia con una variedad de posibles soluciones de equilibrio. El modelo revela que, en algunas circunstancias, el alisamiento del resultado puede reducir el coste del principal de inducir al agente a adoptar la acción que maximiza su utilidad.

Al considerar el comportamiento eficiente del directivo, también puede considerarse que los directivos eligen los métodos y estimaciones contables que proporcionan mejor información sobre los futuros flujos de caja de la empresa. En condiciones de incertidumbre es probable que los directivos que gestionan la empresa tengan acceso a información privada relevante para predecir los flujos de caja futuros. Si esto es así, los inversores estarán interesados en motivar a los directivos para que comuniquen esta información. Así, en su comentario a Demski (1998), Newman (1998) señala que la manipulación del resultado puede ser una solución de equilibrio a consecuencia de las limitaciones en la capacidad de comunicación de los directivos, de modo que la manipulación les permite revelar su información privada. Por ejemplo, el directivo puede usar el alisamiento para transmitir información sobre la “persistencia” del resultado cuando no es posible una comunicación directa con el principal, como puede suceder cuando existe gran dispersión accionarial.

En opinión de Walker (2013), este enfoque del comportamiento eficiente del directivo con motivo de la revelación de información se centra más en el problema de selección adversa, en concreto en los costes de señalización, mientras que si el comportamiento del directivo

es eficiente con el objetivo de reducir los costes de agencia o por el contrario es de carácter oportunista son motivaciones más relacionadas con el problema del riesgo moral.

Examinando las diversas perspectivas que pueden incentivar la elección de los directivos, como señalan Gallén y Giner (2005) y García, Gill de Albornoz y Gisbert (2005), una gran parte de la literatura asume que esta intervención es de carácter oportunista; asociándose la manipulación del resultado que realiza el directivo a la consecución de sus objetivos individuales en detrimento de los de otros colectivos relacionados con la empresa. Por ello, la discrecionalidad contable es negativa para estos colectivos ya que los directivos transfieren riqueza hacia sí mismos. Así se considera que estas prácticas suponen un ocultación por parte del directivo de la verdadera situación económico financiera de la empresa, desvirtuando el objetivo de imagen fiel que debe perseguir la información contable (Gill de Albornoz, 2003).

Por el contrario algunos trabajos presentan las prácticas de gestión del resultado como un fenómeno beneficioso para la empresa y los inversores cuando se considera la perspectiva del comportamiento eficiente del directivo, al constituir, en este caso, la discrecionalidad una solución óptima al problema de agencia y al proporcionar a los usuarios información adicional para la toma de decisiones (García, Gill de Albornoz y Gisbert, 2005).

No obstante, se considera que estos enfoques no son excluyentes sino que seguramente se producen de forma simultánea (Holthausen, 1990). De acuerdo con Christie y Zimmerman (1994), es difícil

determinar si los directivos actúan de forma oportunista o eficiente, dado que mucha de la evidencia empírica interpretada como evidencia de oportunismo también puede ser interpretada como evidencia de actuación eficiente. Por otra parte, la cantidad relativa de eficiencia u oportunismo depende de los controles hacia los directivos. Watts y Zimmerman (1990) argumentan que la asunción de oportunismo puede ser válida en el caso de los planes de remuneración de los directivos, pero la elección contable que surge como consecuencia de los contratos de deuda y de la presencia de costes políticos puede deberse tanto a razones de eficiencia como de oportunismo.

Healy y Wahlen (1999) y Walker (2013) distinguen tres tipos de motivaciones de los directivos para llevar a cabo prácticas de gestión del resultado:

- 1) Motivos relacionados con la existencia de relaciones contractuales en la empresa.
- 2) Motivos relacionados con la influencia sobre el mercado de capitales.
- 3) Motivos relacionados con la información que se suministra a terceros, como los costes políticos.

Dependiendo del contexto, cualquiera de estos motivos principales puede conducir a un incremento o una disminución del beneficio de forma discrecional por parte del directivo, así como al alisamiento del resultado. No obstante, y aunque es una generalización poco precisa, la mayoría de estudios empíricos que analizan los motivos contractuales predicen y obtienen con mayor

probabilidad prácticas de gestión del resultado al alza; los que consideran la influencia en el mercado de capitales predicen y obtienen con mayor frecuencia prácticas de gestión del resultado al alza o de alisamiento del mismo; mientras que los que contemplan los motivos relativos al suministro de información a terceros predicen y obtienen de forma mayoritaria prácticas de disminución del beneficio o de alisamiento del resultado (Walker, 2013).

Sin entrar en detalles sobre los numerosos estudios realizados, nos detenemos en exponer estos tres motivos principales referenciando algún trabajo a modo de ejemplo⁵⁴.

1) Motivos relacionados con la existencia de relaciones contractuales en la empresa.

Una parte de la investigación ha analizado los motivos de llevar a cabo prácticas de gestión del resultado debido a la existencia de contratos realizados por la empresa con terceros. A menudo, aunque no siempre, existen contratos realizados por la empresa basados o referenciados en el beneficio o la rentabilidad de la empresa. En este contexto, en principio cualquier contrato entre la empresa y los *stakeholders* (grupos de interés) puede proporcionar motivos para la realización de prácticas de gestión del resultado. No obstante los trabajos empíricos se han centrado en los dos tipos de contratos, señalados por Watts y Zimmerman (1978), que pueden crear

⁵⁴ Una revisión de la literatura más detallada puede consultarse en Walker (2013); Gallén (2001); Gill de Albornoz (2003); Healy y Wahlen (1999).

incentivos a la gerencia para manipular los resultados: los contratos de deuda y los contratos de remuneración de los directivos.

En el caso de los contratos de deuda, el incumplimiento de las restricciones de los mismos puede acelerar el vencimiento de la deuda o la renegociación de los contratos con los subsiguientes costes que afectan a los flujos de tesorería futuros de la empresa. En términos generales, la literatura considera que la empresa manipula o gestiona el resultado al alza cuando está en una situación cercana al incumplimiento de las condiciones del contrato que se vinculan al cumplimiento de medidas del resultado o de ratios financieros (por ejemplo DeFond y Jiambalvo, 1994). Walker (2013) señala que los primeros artículos encontraron evidencia favorable a esta hipótesis sin embargo una revisión de la literatura realizada una década más tarde por Fields *et al.* (2001) no obtiene resultados concluyentes sobre que la elección contable esté motivado por los contratos de deuda.

En el caso de los contratos de remuneración de los directivos, se considera la relación existente entre las primas pactadas (*bonus*) y las medidas del desempeño de la empresa, como el resultado o la rentabilidad, evidenciando que la gerencia manipula el resultado para maximizar su retribución (Healy, 1985; Holthausen *et al.*, 1995; Gaver *et al.*, 1995 y Guidry *et al.*, 1999). En este contexto como remarca Gallén (2001) es importante la aportación realizada por Healy (1985) al señalar la necesidad de incorporar en el análisis las características concretas de los planes de incentivos, lo que podría explicar los resultados contradictorios de los primeros trabajos. Así, el directivo seleccionará los ajustes contables que anticipan el reconocimiento de

beneficios cuando las primas sobre beneficios se sitúan entre los límites mínimo y máximo pactados en el contrato. Por el contrario, el directivo elegirá diferir el reconocimiento de beneficios cuando espera que el resultado se sitúe por debajo del mínimo necesario para percibir las primas, y cuando espera que el importe de las primas supere el límite máximo. En el ámbito de la literatura sobre el alisamiento, Moses (1987) también argumenta que las motivaciones de los directivos que surgen de la existencia de primas sobre beneficios pueden variar con el nivel de resultado, de manera que se evitará obtener resultados bajos porque reducen el importe de las primas y se evitará obtener resultados elevados porque elevan el umbral de evaluación de las futuras primas que se establecen en función del resultado alcanzado en el ejercicio. "El efecto neto de este comportamiento será el alisamiento del beneficio" (p. 364).

Muchos de los estudios que analizan los incentivos contractuales se centran en los efectos sobre los contratos de determinados cambios en la regulación contable y en la elección por parte de la gerencia entre varias alternativas contables en un momento determinado (Gill de Albornoz, 2003).

2) Motivos relacionados con el mercado de capitales.

Otra parte importante de la literatura ha centrado su interés en la idea de que los directivos llevan a cabo prácticas de alteración del resultado con el objetivo de influir en la información que recibe el mercado de capitales. El amplio uso de la información contable por

inversores y analistas lleva a considerar que estas prácticas pretenden influir en los inversores externos afectando así la evolución del precio de las acciones de la empresa, bien para modificar el precio (al alza o a la baja), o para reducir su volatilidad. Esta actuación puede producirse en diversos escenarios como salida a bolsa, oferta estacional de acciones, oferta pública de compra, procesos de fusión o precios de mercado sobrevalorados.

En el contexto del mercado de capitales también se considera como posible explicación para la realización de prácticas de gestión del resultado el llamado “juego de expectativas de beneficios”, que implican las previsiones realizadas relativas a la empresa. En este caso la literatura considera que la gestión del resultado puede tener como motivación coincidir o sobrepasar tres tipos de previsiones: beneficio cero (con el objetivo de evitar publicar pérdidas); previsiones realizadas en relación al resultado obtenido el último ejercicio (para evitar descensos de beneficios) y las previsiones que realizan los analistas. Diversos trabajos evidencian estos resultados (Bartov *et al.*, 2002; Gallén y Giner, 2005; Brown y Caylor, 2005, entre otros).

Por último, también en el contexto de los incentivos relacionados con el mercado de capitales se considera que las empresas alisan el resultado para influir en la percepción de riesgo de los inversores. En este sentido es revelador el resultado de la encuesta realizada por Graham *et al.* (2005) a 401 ejecutivos financieros que demuestra la alta predisposición a alisar el resultado para reducir el riesgo percibido por los inversores (88,7%); así como por otros motivos, como facilitar la predicción de resultados futuros a analistas o

inversores (79,7%); asegurar a los clientes y proveedores que el negocio es estable (66,2%); reducir la prima de riesgo que los inversores demandan y con ello el coste de endeudamiento (57,1%); conferir transparencia y exactitud en la información suministrada fomentando la reputación o la imagen de la empresa (46,5%); ofrecer altas perspectivas de crecimiento futuro (46,3%); o conseguir o preservar una determinada calificación crediticia. No obstante, hay pocos trabajos que analicen la relación entre el alisamiento y el efecto en el riesgo percibido por los inversores, lo que podría afectar la volatilidad del precio de las acciones (Rajgopal y Venkatachalam, 2011; Markarian y Gill de Albornoz, 2012).

3) Motivos relativos a la información que se suministra a terceros.

En línea con los resultados obtenidos por Graham *et al.* (2005) expuestos previamente, un tercer motivo para la realización de prácticas de gestión del resultado puede ser influir en la información que se suministra a terceros interesados en la solidez financiera de la empresa: clientes, proveedores, trabajadores, competidores, reguladores, grupos de presión, políticos, etc.

En esta categoría se incluyen los trabajos que analizan incentivos relacionados con los costes políticos. Apoyándose en la teoría del proceso político, Watts y Zimmerman (1978) afirmaron que las empresas se enfrentan a costes y beneficios políticos que dependen del resultado contable. En sectores regulados el establecimiento de

tarifas se basa en la información contable lo que puede proporcionar a los directivos un motivo para gestionar el resultado a la baja con el objetivo de presionar a los reguladores sobre la necesidad de aumentar las tarifas y con ello los flujos de tesorería. Por el contrario la obtención de beneficios elevados puede inducir una disminución de las tarifas por parte de los organismos reguladores con la subsiguiente disminución en los futuros flujos de tesorería.

El resultado contable también afecta a la visibilidad política de las empresas no reguladas porque los políticos utilizan esta información para decidir implícita o explícitamente las redistribuciones de riqueza a través de la modificación de la regulación, cambios en la política impositiva, concesión de subvenciones, protección del mercado mediante aranceles o restricciones a la importación, determinando también la existencia de situaciones monopolísticas. Para evitar las potenciales intrusiones gubernamentales las empresas emplean diversos mecanismos, entre ellos la selección de métodos que reduzcan el resultado contable. De esta forma reducen la visibilidad política y con ello la probabilidad de consecuencias adversas de acciones políticas (Watts y Zimmerman, 1978).

La investigación ha analizado las prácticas de gestión del resultado en empresas especialmente expuestas a elevados costes políticos por diversas razones: debido a su pertenencia a determinados sectores (hidrocarburos, electricidad, financiero), por encontrarse en situaciones de investigación por la realización de prácticas comerciales no permitidas, en contextos de cambios en la normativa fiscal o de

negociación laboral con los sindicatos encontrando, en términos generales, evidencia de manipulación del resultado a la baja (Jones, 1991; Key, 1997; Han y Wang, 1998; Mora y Sabater, 2008, entre otros).

Independientemente del motivo que subyace en la investigación realizada, algunos trabajos también integran en el estudio el análisis de otros factores que potencialmente pueden limitar o afectar las prácticas de gestión del resultado, como las distintas dimensiones del gobierno corporativo referidas a la estructura de propiedad y la composición del consejo de administración, el control de auditoría, factores nacionales institucionales específicos y cambios regulatorios. Así, Leuz *et al.* (2003) aportan evidencia de que la manipulación del resultado está negativamente asociada con la protección de los accionistas, la dispersión de la propiedad y el control del país en el cumplimiento y aplicación de la normativa.

En particular tras la adopción de las NIIF es de interés analizar la mejora en la calidad de la información, lo que se está investigando mediante el estudio de los cambios en la manipulación y el impacto de los factores institucionales. No obstante, los resultados no son concluyentes. Al considerar que las NIIF pueden producir una reducción de la manipulación del resultado se argumenta que su adopción implica un mayor control por parte de los inversores, ya que utilizar normas contables globales facilita la comparación entre empresas y la detección de prácticas de manipulación del resultado, lo

que presiona a los administradores a reducir este tipo de prácticas (Aussenegg et al., 2008; Jeanjean y Stolowy, 2008; Soderstrom y Sun, 2007). Sin embargo otro hilo argumental considera que la adopción de las NIIF no reduce las prácticas de gestión del resultado al ser normas estructuradas más en principios que en reglas precisas (DeFond, 2010). No obstante, un aspecto relevante que debe considerarse es el control en la aplicación de las normas que puede reducir el nivel de manipulación de los resultados (Burgstahler et al., 2006), ya que existe evidencia de resultados no uniformes entre países.

Un aspecto relativo a las prácticas de gestión del resultado es la implicación de las mismas para inversores, reguladores, empresas y auditores. Según Walker (2013, p. 474) los inversores sofisticados parecen capaces de considerar y valorar el riesgo de estas prácticas, sin embargo los inversores ordinarios parecen ser más afectados negativamente.

1.2.2 El objeto y los instrumentos de alisamiento.

La investigación tradicional sobre el alisamiento del resultado (y prácticas de gestión del resultado en general) se ha ocupado extensamente por la problemática relacionada con el objeto y los instrumentos de alisamiento. Respecto al primer aspecto, la literatura empírica ha considerado distintos niveles del resultado que la gerencia intentará alisar, bien en términos absolutos (ordinario, de explotación, antes o después de impuestos, etc.) o en términos relativos, como el ratio de beneficio por acción. En este sentido "las variables objeto de

alisamiento son una función de las motivaciones de los directivos y, en cierta medida, de su capacidad discrecional" (Ronen y Sadan, 1981, p. 16), y en la medida en que el objetivo de estos es influir en las decisiones de los usuarios externos, la/s variable/s objeto de manipulación serán aquellas que el directivo considera relevantes para estos usuarios (Gallén, 2001).

Respecto al segundo aspecto, los instrumentos que se espera sean utilizados por los directivos, constituye un rasgo tradicional de la investigación empírica.

Según Copeland (1968, p. 102), los instrumentos con capacidad para alisar el resultado deben tener las siguientes características:

- i. Una vez utilizados, no deben comprometer a la empresa a ninguna acción futura.
- ii. Deben basarse en la práctica profesional y ser consistentes con los principios contables generalmente aceptados.
- iii. Deben conseguir un movimiento material en el resultado.
- iv. No deben requerir una transacción real con terceros, sino simplemente una reclasificación interna contable.
- v. Debería poder ser utilizada a lo largo de varios periodos.

Otros autores, como Schiff (1968) o Beidleman (1973) consideran estas exigencias restrictivas e innecesarias. Este último las reduce a dos:

- i. Debería permitir reducir la variabilidad en los beneficios declarados.

- ii. Una vez usado, no debería obligar a la empresa a la realización de acciones futuras concretas.

En cualquier caso pueden señalarse algunas características comunes de los instrumentos de alisamiento más utilizados (Gill de Albornoz, 2003):

- o que sean implementados de forma subjetiva por el gerente;
- o que su efecto sobre el beneficio sea significativo;
- o que sean lo menos visibles ante los ojos de terceros.

Centrándonos en el alisamiento intencionado, es consecuencia de las decisiones adoptadas por los directivos a través de técnicas reales o artificiales. Las técnicas reales hacen referencia a la alteración del resultado mediante la planificación deliberada de operaciones de inversión y financiación para lograr el resultado deseado (Schipper, 1989) con efecto directo en los flujos de tesorería. La literatura ha señalado diversos mecanismos para este propósito: la reducción de gastos discrecionales (en investigación o desarrollo, publicidad u otros), la realización de descuentos sobre el precio de venta, retrasar el comienzo de nuevos proyectos o la venta de activos, entre otros (Chi *et al.*, 2011; Graham *et al.*, 2005; Gunny, 2010; Roychowdhury, 2006). En relación con el alisamiento real, Givoly y Ronen (1981) detectan que los directivos anticipan o difieren las ventas en el último trimestre del ejercicio para conseguir la tendencia deseada del resultado. Asimismo, Bartov (1993) y Black *et al.* (1998) confirman que la venta de activos fijos es un instrumento utilizado por las empresas para alisar el resultado. En la misma línea, Roychowdhury (2006) concluye

que los administradores evitan reconocer pérdidas utilizando la manipulación real.

Por su parte, las técnicas artificiales usan los instrumentos o variables contables sobre los que la normativa es flexible, cambiando los gastos y los ingresos de un periodo a otro para reducir la variabilidad del resultado. En este caso se utilizan variables contables que requieren tomar una decisión que implica la elección entre varias alternativas permitidas, o el cambio de un criterio contable, o la realización de una estimación o predicción con un alto contenido discrecional. La manipulación contable no afecta directamente a los flujos de caja, aunque puede hacerlo a través de su impacto en impuestos o retribuciones a directivos en función del resultado, por ejemplo. La investigación empírica ha identificado diversas variables contables que se asume manipuladas utilizadas para alisar el resultado, como el cambio en los métodos de amortización, la activación versus la consideración de gastos de los costes de I+D, el cambio en el método de valoración de existencias o la estimación de diversas magnitudes como la vida útil, la provisión para insolvencias o las pérdidas por créditos incobrables, estas dos últimas de especial relevancia en el sector bancario.

1.3 Evidencia empírica del uso discrecional de la provisión por insolvencias en el sector bancario.

Como señalamos en el segundo capítulo, siguiendo la terminología más habitual en el ámbito bancario, en esta tesis doctoral

se utiliza el término provisión por insolvencias para hacer referencia a las pérdidas de valor por deterioro crediticio. En el sector bancario la literatura ha considerado la provisión por insolvencias como un instrumento de potencial comportamiento discrecional en dos ámbitos: la gestión del capital regulatorio y la alteración del resultado contable.

Con el objetivo de contrastar lo anterior los estudios empíricos normalmente descomponen la provisión por insolvencias en dos componentes, no discrecional y discrecional. El componente no discrecional corresponde al nivel óptimo de provisión en ausencia de otros motivos que no sean la aplicación de la normativa contable (Beatty *et al.*, 1995). Este componente está determinado por el nivel de riesgo del crédito y su variación, lo que en la investigación empírica se recoge en un conjunto de variables donde se consideran, normalmente, los créditos deteriorados⁵⁵ y variables relacionadas. La atención se centra, como es lógico, en el componente discrecional, que determina la estimación con criterios sesgados por parte del directivo por motivos de gestión del resultado y/o del capital regulatorio, y es recogido por distintas variables en cada trabajo.

A continuación relacionamos los trabajos empíricos realizados en este ámbito, exponiendo en primer lugar los resultados obtenidos al analizar el uso de la provisión por insolvencias por motivos de gestión

⁵⁵ Hay estudios que analizan la dotación a la provisión por insolvencias, que afecta la cuenta de resultados, mientras que otros consideran el saldo de la provisión que afecta al activo (por ejemplo Beaver y Engel, 1996), lo que condiciona la especificación de las variables que se utilizan como *proxy* del componente no discrecional. No obstante cada trabajo determina las variables que recogen la parte no discrecional de la provisión, no existiendo uniformidad al respecto. Por ejemplo, algunos trabajos añaden la variación del crédito total como variable de control del incremento del riesgo de la entidad.

del capital regulatorio y en segundo lugar las evidencias obtenidas al considerar como motivación la alteración del resultado.

1.3.1 La gestión del capital regulatorio.

En el ámbito estadounidense los trabajos realizados en términos generales obtienen evidencias de relación entre la provisión por insolvencias y el ratio de capital regulatorio, aunque no existe unanimidad en el sentido de la misma. En un contexto anterior a la adopción de los acuerdos de Basilea, Moyer (1990), Beatty *et al.* (1995), Lobo y Yang (2001) y Ahmed *et al.* (1999), encuentran una relación negativa entre la provisión por insolvencias y el ratio de capital regulatorio establecido por la regulación, lo que es consistente con el uso de la provisión para reducir los costes asociados al incumplimiento del capital regulatorio mínimo exigido. En este sentido los bancos con un ratio bajo de capital regulatorio pueden incrementarlo dotando una mayor provisión, evitando el coste que supondría la intervención del regulador, que podría llegar a despedir al equipo directivo, en el caso de no cumplir con el ratio mínimo establecido por la normativa prudencial. Sin embargo Collins *et al.* (1995) encuentran una relación positiva inesperada entre el componente discrecional de la provisión por insolvencias y el capital regulatorio, contraria a la hipótesis del uso de la provisión para cumplir el capital regulatorio mínimo en bancos con ratios bajos. Este resultado contrario también es obtenido por Lobo y Yang (2001) cuando establecen la relación entre la provisión por insolvencias y el ratio de capital regulatorio histórico del banco en lugar del ratio mínimo requerido por el regulador. Ahmed *et al.* (1999)

señalan como posibles explicaciones de esta evidencia contraria tres aspectos: la definición de capital regulatorio utilizada, la variable objetivo de capital regulatorio con la que se relaciona la provisión, dependiendo si es el ratio mínimo establecido por el regulador o el ratio de capital histórico del banco, y el modelo para determinar el componente no discrecional de la provisión por insolvencias, cuestión en la que se constatan diferencias importantes entre los diversos trabajos como también indican otros autores (Lobo y Yang, 2001).

Por otro lado la regulación prudencial afecta el incentivo del uso de la provisión por insolvencias para gestionar el capital regulatorio. Tras haber computado como un componente principal en el capital regulatorio, la adopción en 1989 por Estados Unidos del primer acuerdo de Basilea, que entró en vigor en 1992, implicó una modificación sustancial en el cómputo de la provisión, que pasó a considerarse en el capital de segundo nivel (*tier 2*) con un límite máximo. Este cambio normativo debilitó el incentivo a utilizar la provisión por insolvencias para cumplir con el capital regulatorio (Kim y Kross, 1998). En este sentido Ahmed *et al.* (1999) constatan que la relación negativa entre provisión por insolvencias y el capital regulatorio es significativamente más débil tras el cambio normativo.

Bouvatier y Lepetit (2008) señalan que en el marco de Basilea el cómputo de la provisión por insolvencias puede producir una situación de arbitraje del capital regulatorio. La provisión por insolvencias (específica y general) reduce el capital regulatorio de primer nivel (*tier 1*) a través de su efecto en el resultado, por lo que los bancos escasamente capitalizados tendrán fuertes incentivos a reducir

la provisión por insolvencias para evitar incumplir el mínimo capital exigido (Gebhardt y Novotny-Farkas, 2011; Beatty y Liao, 2014). No obstante estos incentivos diferirán, probablemente, dependiendo del tratamiento particular de la provisión en cada país y del nivel de capital de la entidad. Al respecto han de considerarse dos aspectos. Por un lado, en el modelo de cálculo del capital regulatorio estándar⁵⁶, las provisiones generales (de carácter discrecional) se incluyen, hasta un máximo, en el capital regulatorio de segundo nivel (*tier 2*), es decir en el numerador, y se deducen del denominador del ratio (del activo ponderado por su riesgo). Por tanto un aumento de la provisión general puede aumentar el capital regulatorio si el incremento en el *tier 2* es mayor que la reducción del *tier 1* (Bouvatier y Lepetit, 2008). Por otro lado, hasta fechas recientes la adaptación de la normativa prudencial era potestad nacional, lo que establecía diferencias en el cómputo de la provisión general entre países.

La debilitación de los incentivos para gestionar el capital regulatorio que produce el cambio de normativa prudencial también se observa en España. Anandarajan *et al.* (2003), al analizar el periodo 1986-1995, obtienen que tras la modificación de la normativa prudencial en 1992 para adaptar el primer acuerdo de Basilea, las entidades de crédito españolas (bancos y cajas de ahorro) no utilizan la provisión por insolvencias para gestionar el capital regulatorio, mientras que previamente sí existía una relación negativa. Asimismo Pérez *et al.* (2008) para el periodo 1986-2002 no encuentran que las

⁵⁶ En el modelo avanzado cualquier exceso (o defecto) entre la provisión contable y las pérdidas esperadas se adiciona (o se resta) al capital regulatorio de segundo nivel.

entidades de crédito españolas utilicen de forma discrecional la provisión por insolvencias para cumplir con el requerimiento de capital regulatorio. Como expusimos en el segundo capítulo, durante los periodos analizados en estos trabajos el supervisor español había adoptado una postura estricta, de forma que la reserva de fondos que suponían la provisión genérica vigente desde 1987 y la provisión estadística vigente desde 2000, que se pueden asimilar al componente discrecional que recoge la provisión general, no computaban⁵⁷ en el capital regulatorio.

En otros países también se ha analizado el uso de la provisión por insolvencias para gestionar el capital regulatorio. En un prolongado periodo de profundo deterioro económico y de la calidad de los activos bancarios, Shrieves y Dahl (2003) muestran como los bancos japoneses utilizaron discrecionalmente la provisión por insolvencias para alisar el resultado y cumplir con el capital regulatorio. Este resultado apoya la hipótesis de que la alteración del resultado fue un instrumento que permitió a los bancos japoneses escasamente capitalizados cumplir con los requerimientos de capital establecidos a nivel internacional por el primer acuerdo marco de Basilea.

En un estudio de 29 países de la OCDE durante el periodo 1991-2001, Bikker y Metzmakers (2004) obtienen una relación negativa significativa entre la provisión por insolvencias y el ratio de capital regulatorio, en línea con Ahmed *et al.* (1999), lo que evidencia la utilización de la provisión para cumplir con el requerimiento de capital

⁵⁷ Se permitió su inclusión a partir de 2006 (en esa fecha la provisión genérica y estadística ya se habían unificado en una sola, denominada provisión genérica).

en entidades con un ratio bajo. Sin embargo, Leventis *et al.* (2011) no encuentran evidencia del uso de la provisión por insolvencias para la gestión del capital regulatorio, en una muestra de bancos cotizados de 18 países europeos en el periodo 1999-2008.

1.3.2 La gestión del resultado.

En el sector bancario la provisión por insolvencias es considerada como la principal variable contable para la alteración del resultado por parte de los gestores, dado el tamaño de esta partida en la cuenta de resultados y la potencial discrecionalidad en su estimación (Gray y Clarke, 2004; Lobo y Yang, 2001; Kanagaretnam *et al.*, 2003; Kanagaretnam *et al.*, 2004; Altamuro y Beatty, 2010; Gebhardt y Novotny-Farkas, 2011; Beatty y Liao, 2014). Así, según destacan Beatty y Liao (2014), en el periodo 2005-2012 la provisión por insolvencias representó el 56% del total de los devengos en el sector bancario, entendidos como tales las partidas que producen una diferencia entre el resultado y los flujos de caja.

Como se ha expuesto anteriormente un comportamiento de alteración del resultado se puede materializar en un alisamiento del mismo, en un incremento para rebasar un determinado punto de referencia o en una reducción ante determinadas situaciones.

Una parte de los trabajos han analizado esta situación considerando una perspectiva oportunista por parte de los directivos. Como se ha señalado previamente, Fundenberg y Tirole (1995) establecen de forma analítica que el resultado del ejercicio tiene mayor

influencia que los resultados históricos para evaluar la gestión realizada por los directivos. Considerando lo anterior, el comportamiento oportunista de estos, preocupados por maximizar su función de utilidad y mantener el puesto de trabajo, induce a una actuación de alisamiento del resultado, lo que implica que en los buenos tiempos cuando no están preocupados por su destitución “guarden” resultados, los cuales serán utilizadas para compensar los malos resultados cuando se produzcan en los malos tiempos.

En este contexto el alisamiento del resultado se ha considerado un subrogado de poca calidad de la información contable. Considerando la provisión por insolvencias como herramienta para el alisamiento, el exceso de deterioro de créditos en épocas de bonanza permite la creación de reservas ocultas, lo que a su vez permite “gestionar el resultado” con posterioridad (Jackson y Liu, 2010). Además, un reconocimiento excesivo de pérdidas en etapas expansivas conlleva una infravaloración de activos, lo que impide que una mala noticia posterior (por ejemplo un deterioro) se reconozca cuando realmente ocurre (Pope y Walker, 2003; García Lara y Mora, 2004).

La investigación empírica también ha considerado el uso discrecional de la provisión por insolvencias como herramienta de señalización al mercado de información privada indicando las previsiones de los gestores sobre los resultados y flujos de caja futuros. Se argumenta que el aumento discrecional de la provisión por insolvencias es considerado de forma positiva por los inversores que lo interpretan como una señal de fortaleza financiera (Beaver *et al.*, 1989) y de mejora de los flujos de caja y resultados futuros (Wahlen,

1994; Beaver y Engel, 1996). Así el aumento discrecional de la provisión indicaría que los gestores perciben que la entidad se encuentra en una situación suficientemente sólida como para detraer una parte del resultado en forma de provisión adicional (Beaver *et al.*, 1989). Por otro lado el componente discrecional de la provisión se agrega al componente no discrecional que recoge las pérdidas por los préstamos deteriorados. Considerando lo anterior, un aumento del componente discrecional que requiere el juicio del gestor se interpretaría por los inversores como la transmisión de información privada que contiene “buenas noticias” señalando incrementos futuros del resultado y de los flujos de caja esperados, a pesar de que las provisiones son un indicador de las pérdidas que reducen el resultado (Wahlen, 1994).

A continuación exponemos la evidencia empírica del uso de la provisión para insolvencias en el sector bancario con el objetivo de alterar el resultado, considerando el país y el periodo analizado. Iniciamos la exposición con los primeros trabajos realizados que se centraron en el sector bancario estadounidense actualizando las evidencias con los trabajos más recientes en este país para, a continuación, detallar los estudios realizados en España y posteriormente abordar aquellos que utilizan muestras formadas por un conjunto de países. Por último exponemos los trabajos que han considerado el papel que tienen los factores institucionales y las características intrínsecas de la entidad en la realización de estas prácticas. En la exposición de cada trabajo señalamos los motivos argumentados y contrastados por los autores para la realización de

prácticas de gestión del resultado por parte de los directivos, oportunista o de señalización, en la medida en que lo indican, aunque algunos estudios no aclaran cuál es la motivación considerada y solo señalan la realización o no de estas prácticas y los factores condicionantes.

Los primeros estudios que contrastan la utilización de la provisión por insolvencias por motivos de gestión del resultado datan de la década de los 80 y 90 y se realizan en Estados Unidos. Estos trabajos analizan periodos que abarcan desde los años 70 hasta los 90 y no muestran resultados coincidentes. Mientras Beatty *et al.* (1995) y Ahmed *et al.* (1999) no obtienen evidencias del uso de la provisión para alterar el resultado, Ma (1988), Collins *et al.* (1995), Lobo y Yang (2001), Wahlen (1994) y Beaver y Engel (1996) sí obtienen evidencia en este sentido. Los dos últimos analizan el efecto de la provisión en el mercado de capitales y obtienen que el aumento del componente discrecional por parte de los gestores está relacionado positivamente con una mejora de los flujos de caja futuros y con un aumento del precio de la acción, lo que es consistente con el uso de la provisión para señalar al mercado información privada positiva. Beaver *et al.* (1989) también encuentran una relación positiva entre incrementos no esperados de la provisión y el precio de la acción.

Por su parte Lobo y Yang (2001) detectan que el uso de la provisión como señal al mercado depende de las características y situación específica del banco; mientras que obtienen una evidencia contundente del uso de la provisión para el alisamiento del resultado.

Wall y Coach (2000) señalan que una posible explicación de las diferencias en los resultados obtenidos en los diversos trabajos expuestos puede deberse al análisis de diferentes periodos, que pueden afectar los incentivos de los gestores, y a los costes asociados. Lobo y Yang (2001) añaden que la especificación del modelo⁵⁸ utilizado para contrastar las hipótesis y las diferencias en el modelo que determina la parte no discrecional de la provisión, con una diversidad de variables utilizadas en los distintos trabajos para determinar el riesgo de crédito, son otros factores que pueden explicar los resultados contradictorios.

Otros trabajos más recientes en el contexto estadounidense ofrecen resultados más uniformes que muestran el uso discrecional de la provisión por insolvencias para el alisamiento del resultado.

Kanagaretnam *et al.* (2004) analizan el uso de la provisión para conseguir dos objetivos: el alisamiento del resultado y la señalización al mercado en entidades infravaloradas. Analizando el periodo 1980-1997 evidencian que la provisión por insolvencias es utilizada para alisar el resultado, lo que se observa de forma más acusada cuando el resultado previo a la alteración es extremo. Es decir, la propensión al alisamiento del resultado a través de la provisión por insolvencias es mayor cuanto mayor es la desviación del resultado de la entidad (por encima o por debajo) respecto a la media del sector. La evidencia del uso de la provisión para señalar al mercado una mejora de los futuros flujos de caja en entidades infravalorados con el objetivo de aumentar

⁵⁸ Al respecto puede consultarse Beatty y Liao (2014) que recopilan y analizan los modelos utilizados en los diversos trabajos.

el precio de la acción es menos consistente. Estos autores advierten sobre la importancia de considerar ambos objetivos de forma combinada y obtienen que el uso de la provisión como señal depende de las condiciones que favorecen este incentivo y de las condiciones que determinan el alisamiento, mientras que el uso de la provisión para alisar el resultado es relativamente independiente de los incentivos que existan para utilizar la provisión como señal.

Liu y Ryan (2006) muestran que durante la fase de crecimiento económico (1991-2000), los bancos siguen una estrategia de alisamiento del resultado acelerando (aumentando) las provisiones lo que permite una disminución del resultado, comportamiento que es más acusado en los bancos más rentables. Sus resultados se complementan con el incremento del resultado durante la etapa recesiva previa a 1990 en la que los bancos disminuyeron las provisiones, retrasando así el reconocimiento de las pérdidas, puesto de manifiesto en otros trabajos. Conjuntamente esto es indicativo de un comportamiento de alisamiento del resultado en el ciclo.

Kanagaretnam *et al.* (2003), en el periodo 1987-2000, también muestran un comportamiento de alisamiento del resultado en el sector bancario a través del uso de la provisión por insolvencias, aunque ellos evidencian que la motivación oportunista del directivo, preocupado por la seguridad de su puesto de trabajo y la amenaza de despido, domina cualquier otro incentivo que motive el alisamiento; no obstante la reducción de los costes de financiación parece ser un factor adicional importante que influye en la decisión de los gestores.

Beatty *et al.* (2002) y Altamuro y Beatty (2010) muestran que los directivos de los bancos estadounidenses tienen incentivos para gestionar el resultado para superar ciertos puntos de referencia. El primer trabajo analiza el periodo 1988-1998 y encuentra que respecto a los bancos que no cotizan los bancos cotizados son más propensos a utilizar la provisión por insolvencias, entre otros mecanismos, para evitar informar de pequeños descensos del beneficio. Los autores argumentan que es debido a que los inversores de los bancos que cotizan, con estructuras de propiedad más dispersa que los bancos que no cotizan, no procesan toda la información disponible de los estados financieros y basan sus decisiones de valoración principalmente en criterios heurísticos utilizando simples indicadores de la evolución del resultado. Esto proporciona a los gestores incentivos para llevar a cabo prácticas de alteración del resultado.

Por su parte, Altamuro y Beatty (2010) analizan el efecto de una normativa introducida en 1993 para mejorar el control interno de la información financiera (*Federal Depository Insurance Corporation Improvement Act*). Analizando el periodo 1986-2001, encuentran que el nuevo sistema de control interno que obliga a los bancos a reducir las reservas suplementarias produce una reducción del uso discrecional de la provisión. En concreto concluyen que el cambio aumenta la validación de la provisión por insolvencias en el sentido de que aumenta la relación entre el importe estimado de la provisión y los créditos fallidos. Esto sugiere una mejora en la estimación de la provisión y un menor uso de esta partida para llevar a cabo prácticas de alteración del resultado consistentes en informar de crecimientos

positivos del resultado, lo que desde nuestra perspectiva implica una mejora de la calidad de la información.

En la misma línea, Beck y Narayanamoorthy (2013) analizan el efecto de una norma (SAB 102) establecida en 2001 por la SEC (*Securities and Exchange Commission*) requiriendo mayor soporte documentado sobre la estimación realizada de la provisión por insolvencias; así mismo la norma pretende promover el desarrollo de una metodología más disciplinada y consistente, con el objetivo de evitar un exceso del saldo de provisión en los bancos estadounidenses y reducir, así, las prácticas de gestión del resultado. Para el periodo 1992-2006 encuentran que la norma mejora el contenido informativo del saldo de la provisión (como *proxy* para explicar las pérdidas futuras) en los bancos más sólidos, mientras que la capacidad informativa se reduce en los más débiles dados sus incentivos a infraestimar la provisión por motivos oportunistas. La amplitud del periodo analizado hasta 2006 y sus resultados ayudan a entender por qué los bancos débiles retrasan el reconocimiento de las pérdidas durante la reciente crisis financiera. Una posible explicación es que la norma no limita la capacidad de estas entidades para alterar el resultado permitiendo, así, reducir o retrasar el registro de las pérdidas.

En el contexto español diversos trabajos también han centrado su atención en las prácticas de alisamiento del resultado en el sector financiero mediante la utilización de diversos instrumentos, principalmente la provisión por insolvencias.

Apellániz (1991) presenta evidencia de prácticas de alisamiento del resultado en el subsector de bancos entre los años 1975 a 1987 utilizando como instrumento los gastos no directamente relacionados con los ingresos de explotación, como provisiones por insolvencias y amortizaciones.

En el subsector de cajas de ahorros, Saurina (1999) y Blasco y Pelegrín (2005) también encuentran evidencias del uso discrecional de la provisión por insolvencias para el alisamiento del resultado durante los periodos 1985-1995 y 1993-2001 respectivamente.

En un análisis del conjunto de entidades de crédito españolas durante el periodo 1986-1995, Anandarajan *et al.* (2003) muestran que el comportamiento alisador del resultado aumenta en un contexto de desregulación del sector financiero, en concreto con el cambio de la normativa prudencial en 1992 que eliminó los costes asociados que pudiera tener este comportamiento en el cumplimiento del capital regulatorio. Obtienen que los bancos muestran un uso más agresivo de la provisión por insolvencias para alterar el resultado que las cajas. Sin embargo, no obtienen evidencia del uso de la provisión por insolvencias por motivos de señalización al mercado.

Pérez *et al.* (2008) durante el periodo 1986-2002 analizan como la introducción del modelo de provisión dinámica impuesto por el Banco de España afecta al comportamiento de las entidades. Evidencian un menor uso discrecional de la provisión por insolvencias por parte de los gestores para el alisamiento del resultado tras la puesta en marcha de este modelo, lo que es coherente con el

alisamiento que produce la normativa institucional. Así, los autores indican que “la provisión estadística sustituye las prácticas de alisamiento del resultado en las decisiones de alteración de las provisiones por insolvencias” (Pérez *et al.*, 2008, p. 434), lo que ellos consideran beneficioso.

Utilizando una muestra de bancos europeos en el periodo 1992-2004, Bouvatier y Lepetit (2008) consideran el papel de la provisión por insolvencias en la prociclicidad del crédito. Concluyen que el componente no discrecional de la provisión que cubre las pérdidas crediticias identificadas (incurridas) amplifica las variaciones del flujo del crédito y produce una infravaloración del riesgo de crédito esperado, lo que afecta a los incentivos de las entidades para la concesión de nuevo crédito, mientras que el componente discrecional de la provisión, a través del alisamiento del resultado, no afecta la fluctuación del crédito. Este resultado determina que los autores aboguen por la implementación del modelo de provisión dinámica en la Unión Europea.

Por su parte, Bushman y Williams (2012) documentan que un sistema de provisiones que considere información prospectiva en la estimación y permite mayor discrecionalidad, puede tener consecuencias beneficiosas o negativas dependiendo del uso que hagan los gestores de esta mayor discrecionalidad potencial. Analizando las entidades bancarias de 27 países durante un periodo de diez años, 1995-2006, concluyen que un modelo de pérdidas esperadas diseñado para alisar el resultado puede reducir la prociclicidad pero también

disminuye la transparencia, lo que debilita la disciplina de mercado⁵⁹ y aumenta el margen para un comportamiento menos prudente de las entidades en la toma de riesgos. En este sentido “la literatura bancaria señala que la transparencia informativa tiene un papel fundamental en promover la disciplina de mercado como un mecanismo de regulación bancaria prudencial” (Bushman y Williams, 2012, p. 2). Además la discrecionalidad puede afectar negativamente la estabilidad del banco, en la medida que las cifras contables se utilizan para calcular el capital regulatorio (Bushman, 2014).

Hasan y Wall (2003) realizan una comparación entre 21 países durante el periodo 1993-2000 respecto a los determinantes de la provisión por insolvencias. Encuentran que la provisión está afectada por el resultado antes de provisiones en todos los países de la muestra (excepto Canadá), lo que sugiere prácticas de alteración del resultado. Bikker y Metzemakers (2004), utilizando datos de 29 países de la OCDE durante el periodo 1991-2001, analizan el comportamiento de la provisión en relación con el ciclo económico y obtienen que están estrechamente relacionados de forma que la provisión por insolvencias aumenta en etapas de contracción económica, reflejando un incremento del riesgo manifestado. No obstante, este efecto se modera en entidades que han incrementado la provisión cuando el resultado era elevado, lo que sugiere prácticas de alisamiento del resultado.

⁵⁹ La disciplina de mercado es un proceso en el que los participantes del mercado utilizan la información disponible para controlar y disciplinar la excesiva toma de riesgos del banco (Bushman, 2014).

Algunos autores han considerado en sus análisis el papel de las instituciones en la realización y limitación de las prácticas de alisamiento. Shen y Chih (2005) para una muestra de 48 países en el periodo 1993-1999 y Fonseca y González (2008) para una muestra de 40 países en el periodo 1995-2002, obtienen que, cuanto mayor es la protección del inversor⁶⁰ y la transparencia de la información contable, menor es el incentivo de los gestores a llevar a cabo prácticas de alteración del resultado. No obstante estos trabajos difieren en el efecto que tiene el control de la aplicación de la normativa legal (*legal enforcement*). Shen y Chih (2005) encuentran que un estricto control de la aplicación de las normas resulta en mayores prácticas de alteración del resultado, lo que es un resultado llamativo, aunque esto solo se evidencia en países con resultados contables pequeños. Esto puede deberse a la penalización que supone en este contexto un descenso del resultado o un resultado negativo (*penalty hypothesis*), que intentaría ser evitado por los gestores con prácticas de gestión del resultado.

Sin embargo Fonseca y González (2008) obtienen que un estricto control legal reduce los incentivos a alisar el resultado, lo que es coherente con que un buen conjunto de normas legales y un control riguroso de su aplicación por el regulador puede reducir la posibilidad de un comportamiento oportunista de los directivos. También encuentran que los incentivos para el alisamiento del resultado a través de la provisión por insolvencias aumentan en sistemas

⁶⁰ El sistema legal protege a los inversores (accionistas, acreedores) proporcionándoles los derechos para disciplinar a los gestores y hacer cumplir los contratos (Kanagaretnam *et al.*, 2014).

financieros orientados al mercado y más desarrollados y con estructuras de propiedad más dispersas, mientras que se reducen con la intensidad de los requerimientos de supervisión oficial y privada (de auditoría). Estos autores argumentan que en sistemas financieros más desarrollados y basados en el mercado financiero la estructura de propiedad es más dispersa, lo que determina un mayor número de usuarios de la información contable, lo que la hace más relevante. Esto es consistente con la idea de que los gestores tienen incentivos para informar de resultados más estables para influir en la percepción externa de la solvencia de la entidad.

Kanagaretnam *et al.* (2010), utilizando una muestra de bancos de 29 países en el periodo 1993-2006, analizan el papel del auditor como mecanismos de control externo, considerando dos aspectos: la reputación por su pertenencia a una de las grandes firmas y su experiencia en el sector. Sus resultados sugieren que la experiencia en el sector bancario es el factor del auditor más relevante para limitar las prácticas que, a través del uso de la provisión por insolvencias, alteran el resultado al alza para alcanzar o rebasar un umbral de referencia o para evitar informar de pérdidas. Utilizando diversos factores institucionales como variables de control obtienen que el control legal de la aplicación de la normativa reduce las prácticas de gestión del resultado, en línea con la evidencia de Fonseca y González (2008). Sin embargo Kanagaretnam *et al.* (2010) difieren de estos autores en el efecto del sistema financiero, al encontrar que los bancos de sistemas financieros más basados en el sector bancario son más proclives al uso de estrategias de gestión del resultado que los situados

en sistemas financieros orientados al mercado de capitales. Este resultado puede ser coherente si se considera la estructura del sistema financiero como una variable endógena. La literatura empírica ha demostrado que los sistemas financieros basados más en los mercados tienen un marco institucional con una fuerte protección de los intereses de los inversores; considerando esto la orientación al mercado del sistema financiero estaría negativamente relacionada con prácticas de gestión del resultado (Fonseca y González, 2008).

Por su parte Gebhardt y Novotny-Farkas (2011) analizan cómo la adopción de la NIC 39 en la Unión Europea afectó a las entidades bancarias en su comportamiento de alisamiento del resultado; en concreto el efecto de dicha norma en la discrecionalidad en la estimación de la provisión por insolvencias respecto a la normativa local vigente previamente en los diversos países. En una muestra de bancos de 12 países sus resultados evidencian que el modelo de pérdida incurrida establecido reduce significativamente el alisamiento del resultado limitando la discrecionalidad oportunista, aunque el efecto es menos pronunciado en países con una supervisión bancaria del cumplimiento del capital regulatorio estricta y en bancos con estructuras de propiedad dispersa. Los países con una estricta regulación y supervisión bancaria de los requerimientos de capital regulatorio pueden incentivar mayores provisiones contables en etapas expansivas, para acercarlas a los criterios de los reguladores bancarios más proclives a modelos de pérdidas esperadas, en comparación con la aplicación restrictiva del modelo de pérdida incurrida, motivando prácticas de alisamiento del resultado.

En la misma línea, Leventis *et al.* (2011), para una muestra de bancos cotizados de 18 países europeos, evidencian que la adopción de las NIIF produce una reducción en las prácticas de manipulación del resultado a través de la provisión por insolvencias, lo que consideran una mejora de la calidad del resultado.

En un reciente trabajo Kanagaretnam *et al.* (2014), en una muestra que abarca 30 países durante el periodo previo a la crisis 1993-2006, analizan la relación entre diversos factores institucionales (legales, extralegales y políticos) específicos del país y la calidad del resultado de las entidades bancarias. Obtienen que la solidez de las instituciones (sistema legal, estructuras institucionales como libertad de competencia, de prensa, etc.) reducen las prácticas de gestión del resultado.

Como han puesto de manifiesto diversos trabajos algunos aspectos específicos de la entidad, como la dispersión de la propiedad afecta a las prácticas de alisamiento del resultado aunque los resultados al respecto no son unívocos. Así los trabajos mencionados de Beatty *et al.* (2002) y Fonseca y González (2008) sugieren que una mayor dispersión de la propiedad genera mayores incentivos para la realización de prácticas de gestión del resultado, coherente, como se ha señalado anteriormente, con un mayor número de usuarios de la información contable que motiva a los gestores a reducir la volatilidad del resultado para transmitir mayor percepción de solidez. En la misma línea Gebhardt y Novotny-Farkas (2011), utilizando una medida de la concentración accionarial a nivel de país, también

encuentran que el alisamiento es mayor en países donde los bancos cotizados están ampliamente participados.

Sin embargo Bouvatier *et al.* (2014) evidencian que los bancos con mayor concentración de la propiedad utilizan discrecionalmente la provisión por insolvencias para alisar el resultado. Esto podría ser coherente con el hecho de que los accionistas principales controlan la empresa para beneficio personal (en contraposición al alineamiento con los intereses de los accionistas minoritarios y la maximización del resultado) con lo que están interesados en controlar la información publicada, alterando el resultado para ocultar los beneficios obtenidos así como para ocultar resultados desfavorables que pueden propiciar la interferencia de otros grupos de interés (accionistas minoritarios, acreedores y reguladores). Sin embargo no obtienen que factores regulatorios, como la alta calidad de la auditoría y sistemas de supervisión consolidados con alta capacidad de intervención en entidades con problemas, puedan disciplinar el comportamiento de las entidades con una alta concentración de la propiedad, limitando el alisamiento del resultado.

Por último, otro aspecto intrínseco de la entidad cuyo efecto ha sido analizado es el mecanismo de gobierno corporativo. Así algunas características del comité de auditoría (como el mayor tamaño o número de encuentros) o de los miembros que lo forman (como la mayor experiencia en el gobierno corporativo, su independencia o su mayor grado de actividad) o del comité de dirección pueden reducir las prácticas de gestión del resultado a través de la provisión por

insolvencias, tal y como muestran Zhou y Chen (2004) para un conjunto de bancos estadounidenses.

En síntesis, en el sector bancario la provisión por insolvencias es la principal partida contable que puede ser utilizada de forma discrecional para la manipulación del resultado, siendo también un instrumento potencial para la gestión del capital regulatorio.

Respecto al primer aspecto, la literatura ha contemplado el uso de esta herramienta desde dos perspectivas: por motivos oportunistas, siendo en este caso considerada como un subrogado de poca calidad de la información contable que permite la generación de reservas ocultas, y por motivos de señalización al mercado. La evidencia empírica más reciente sugiere que la provisión por insolvencias es utilizada por motivos oportunistas para alisar el resultado o para superar ciertos puntos de referencia. La evidencia del uso discrecional de la provisión por insolvencias para informar al mercado es menos consistente. En términos generales, diversos factores institucionales pueden mitigar el uso discrecional de la provisión por insolvencias para alterar el resultado.

2. Efecto de la estructura de propiedad en el sector bancario: una revisión de la literatura.

Dedicamos un apartado especial en este capítulo a analizar la influencia de la estructura de propiedad en el sector bancario, dado que se trata de un aspecto fundamental en esta tesis. Obviamente la estructura de propiedad es una característica empresarial que conlleva motivaciones que podrían haberse tenido en cuenta en el apartado 1, pero preferimos separarlo para darle mayor protagonismo.

Si bien como ya se ha dicho, en España la normativa de regulación de la actividad bancaria es, en términos generales, homogénea para todas las entidades de crédito, hay diferencias entre bancos y cajas de ahorros en el gobierno corporativo derivadas de su distinta estructura de propiedad.

Como señala Demsetz (1983) la estructura de propiedad en el ámbito empresarial varía sistemáticamente de forma que sea consistente con la maximización del beneficio. Cuando la estructura de propiedad surge como una variable endógena, su elección se realiza considerando las ventajas y desventajas de cada opción para alcanzar un equilibrio en la organización de la entidad entre los objetivos de los propietarios y de los administradores. Ahora bien, cuando la estructura de propiedad no es una variable endógena, como ocurre en el caso de las cajas de ahorros donde la regulación asigna los derechos de control determinando la composición de los órganos de gobierno, se podrían observar diferencias en las decisiones empresariales entre

entidades con formas jurídicas distintas (Demsetz, 1983; Demsetz y Lehn, 1985).

Los bancos se constituyen como sociedades de propiedad privada por lo que se los derechos de propiedad y control se asignan a los accionistas que tienen como objetivo la maximización del beneficio y delegan la función de gestión en los equipos directivos. En este ámbito los trabajos empíricos realizados han abordado principalmente el conflicto clásico de agencia identificado por Jensen y Meckling (1976) que deriva de la divergencia de intereses entre accionistas y directivos. La evidencia empírica señala tres factores de la estructura accionarial que determinan la relación y vigilancia de la actuación directiva que pueden afectar al riesgo: (i) el grado de dispersión de la propiedad (Iannotta *et al.*, 2007; Shehzad *et al.*, 2010; Laeven y Levine, 2009; Barry *et al.*, 2011); (ii) el tipo de accionista que pueda ejercer el control, institucional o familiar, (Knopf y Teall, 1996; Cebenoyan *et al.*, 1995; Anderson y Fraser, 2000; Fernández *et al.* 2006b; Barry *et al.* 2011;); y (iii) la participación de los directivos en el capital (Saunders *et al.* 1990; Demsetz *et al.*, 1997; Anderson y Fraser, 2000; Chen *et al.*, 1998; Gorton y Rosen, 1995; Cebenoyan *et al.*, 1995 y 1999; Sullivan y Spong, 1998; Fernández *et al.*, 2006b entre otros). Además de la estructura accionarial, representada en la junta general de accionistas, se establecen otros mecanismos de control de la actuación de los directivos por parte de los accionistas, como son el consejo de administración y los planes de remuneración. En este contexto la estructura de propiedad constituye un mecanismo de gobierno de primer orden, capaz de condicionar la actuación de otros mecanismos

de gobierno corporativo como el consejo de administración (Bona *et al.*, 2013).

Las cajas de ahorros jurídicamente son entidades privadas de carácter fundacional, pero carecen de propietarios en sentido estricto, y es la legislación la que asigna los derechos de control a cuatro colectivos o grupos de interés entre los que la administración pública tiene una presencia significativa en los órganos de gobierno, y en este sentido pueden asimilarse a entidades con participación pública.

A continuación consideramos, desde una perspectiva teórica, las implicaciones que tiene la participación pública en las entidades financieras y las diferencias que se establecen respecto a las entidades de propiedad privada, realizando una recopilación de los trabajos empíricos existentes que comparan ambos tipos de estructura de propiedad en el sector financiero. Posteriormente, tras exponer la gobernanza de las cajas de ahorros en los últimos quince años, realizamos una revisión de la evidencia empírica en el sector financiero español al comparar bancos y cajas de ahorros.

2.1 La participación pública en las entidades bancarias.

En gran parte de los sistemas bancarios coexisten bancos privados con bancos con participación pública. La importancia de la propiedad pública en el sector bancario ha sido puesta de manifiesto en diversos estudios, estimando La Porta *et al.* (2002) que la media de

participación pública era del 41,6% en una muestra internacional de países en 1995.

El papel de la participación pública en la propiedad de entidades financieras se ha analizado desde diversas perspectivas: agencia, social y política. Desde la perspectiva social (Atkinson y Stiglitz, 1980), basada en la teoría económica de las instituciones, se sostiene que los bancos con propiedad pública sirven a objetivos sociales asignando recursos donde el mercado falla; sin embargo, dados los problemas de agencia, derivados de la falta de incentivos asociados con el control de las entidades públicas (Tirole, 1994), pueden generar una inadecuada asignación de recursos y corrupción (Banerjee, 1997; Hart *et al.*, 1997; Sapienza, 2004).

Mientras una empresa privada tiene como objetivo principal la maximización del beneficio, los objetivos de una empresa pública son multidimensionales y heterogéneos (bienestar social, calidad del servicio, reducción de costes), no siempre fáciles de cuantificar, con posibles conflictos entre ellos (una reducción de costes puede entrar en conflicto con el mantenimiento de la calidad del servicio) y cambiantes en el tiempo al ser establecidos por el proceso político. La consecución de objetivos sociales difíciles de cuantificar hace que sea difícil evaluar la labor realizada por el agente o gestor, lo que puede debilitar los incentivos para motivar y controlar al gestor del sector público (Tirole, 1994). Desde esta perspectiva los gestores de las entidades con propiedad pública pueden centrar su atención más en su carrera profesional, reputación o imagen en vista a futuras promociones o trabajos en el sector público o privado, dedicando menos esfuerzo a la

asignación eficiente de los recursos o pueden desviar los recursos para su beneficio personal (Tirole, 1994). Dado el débil control de la actuación directiva, el gestor de un banco público podría conceder financiación a tipos de interés más bajos que los ofertados por la banca privada a aquellas empresas que le ofrecen sobornos o algún tipo de beneficio futuro, como posibles trabajos en el sector privado (Sapienza, 2004).

La participación pública en las entidades bancarias también ha sido analizada desde la perspectiva de la teoría política que considera los aspectos políticos. Esta teoría sugiere que la propiedad pública en las empresas es utilizada como mecanismo de apoyo a los intereses de los mandatarios políticos (como maximización del empleo, financiación a determinadas empresas o proyectos, etc.) y otros beneficios a los votantes que luego devolverán el favor en forma de votos (Shleifer y Vishny, 1994). Desde este punto de vista las entidades de propiedad pública son ineficientes económicamente, no porque sus gestores tengan pocos y débiles incentivos para reducir costes, sino que la ineficiencia es el resultado de la deliberada política de transferencia de recursos que realizan los mandatarios políticos para conseguir sus propios propósitos, esto es lograr seguidores o apoyos (Shleifer y Vishny 1994; Shleifer, 1998). Desde la teoría política se argumenta que la participación pública en entidades bancarias permite al gobierno la financiación de proyectos que son ineficientes económicamente pero deseables políticamente (La Porta *et al.*, 2002).

Como señalan Berger *et al.* (2005), la hipótesis de que los accionistas persiguen la maximización del beneficio puede no ser

aplicable cuando los accionistas son entes públicos que pueden estar más interesados en otros objetivos sociales o políticos. Así, estas teorías no explican si los bancos con participación pública son menos rentables porque maximizan objetivos sociales, porque los gestores tienen débiles incentivos para realizar una asignación eficiente de recursos, o su ineficiencia se debe a la consecución de objetivos políticos.

La participación pública en las entidades bancarias ha sido objeto de estudio en algunos trabajos, aunque son relativamente escasos frente a la abundante literatura que analiza el efecto de la participación pública en el sector industrial. Siguiendo a Iannotta *et al.* (2013) los estudios que analizan el efecto de la participación pública en el sector bancario pueden clasificarse en dos grupos: (i) los que adoptan una perspectiva macroeconómica, investigando las consecuencias en el desarrollo del sector financiero, de la economía y de otros aspectos nacionales o regionales, y; (ii) los que adoptan un enfoque microeconómico, analizando las consecuencias en aspectos relativos a la propia entidad, como nivel de riesgo, rentabilidad o eficiencia, comparando los bancos con participación pública con entidades privadas.

Los trabajos con enfoque macroeconómico encuentran que los países con una elevada presencia de bancos públicos tienen menores niveles de crecimiento económico y sistemas financieros menos desarrollados y estables (La Porta *et al.*, 2002; Barth *et al.*, 2001 y 2004; Berger *et al.*, 2004; Beck *et al.*, 2004; Dinç, 2005; Sapienza, 2004). La participación pública agrava el efecto negativo de la concentración

bancaria en el acceso al crédito (Beck *et al.*, 2004). En países en desarrollo la participación pública en la actividad bancaria tiene un efecto negativo en el sistema económico al aumentar la probabilidad de crisis financiera o perjudicar el progreso del sistema financiero obstaculizando la financiación al tejido industrial (Berger *et al.*, 2004). Esto puede ser debido a una débil gobernanza, ausencia de cultura crediticia o canalización de los recursos a objetivos políticos (Berger *et al.*, 2004).

Los trabajos de tipo microeconómico analizan cómo afecta el control público a la actividad del banco. La influencia de la participación pública en la asunción de riesgos y su comparación con bancos privados ha recibido poca atención en el ámbito académico. Iannotta *et al.* (2007 y 2013) analizan este aspecto en una muestra de bancos de la Unión Europea, midiendo el riesgo a través de las pérdidas crediticias manifestadas (riesgo de crédito *ex post*) (Iannotta *et al.*, 2007) y el rating o calificación crediticia de la entidad (Iannotta *et al.*, 2013). Obtienen que los bancos con participación pública, por término medio, tienen mayor riesgo que los bancos privados. Esto es consistente con la existencia de garantías gubernamentales implícitas o explícitas que blindan a los bancos públicos del efecto de la disciplina de mercado y les induce a una mayor asunción de riesgo respecto a los bancos privados, aumentando el riesgo operativo correspondiente a su situación económica y financiera. Además, los mecanismos de protección gubernamental protegen a los bancos públicos del riesgo de quiebra (Iannotta *et al.*, 2013).

También se constata que el efecto de la participación pública está negativamente relacionado con la calidad de los préstamos concedidos en el sentido de que a mayor participación pública mayor generación de mayor nivel de deterioro crediticio (Barth *et al.*, 2004; Iannotta *et al.*, 2007; Sapienza, 2004).

En España, Jiménez y Saurina (2004), Delgado *et al.* (2007) y Trucharte (2010) también encuentran que la estructura de propiedad afecta a la política crediticia produciendo diferencias entre bancos y cajas de ahorros; así las cajas, con participación pública, tienen carteras de préstamos de peor calidad al conceder créditos con mayor riesgo que los bancos. Por su parte, Fernández *et al.* (2006a) y García y Robles (2008) obtienen que hasta 2001 las cajas evidencian un nivel de riesgo *ex post* inferior a los bancos, mientras que Trujillo-Ponce (2013) al extender el periodo hasta 2009 obtiene el resultado contrario. Los trabajos realizados en el sector bancario español son expuestos con mayor detalle al centrarnos en la evidencia empírica en España.

Respecto al efecto de la participación pública en la rentabilidad, algunos trabajos encuentran que el control público de las entidades bancarias tiene un efecto negativo en la rentabilidad (Iannotta *et al.*, 2007; Berger *et al.*, 2005; Sapienza, 2004), mientras que otros (Barth *et al.*, 2004) no encuentran relación. En España Climent (2012), Climent y Pavía (2014) y Trujillo-Ponce (2013) también obtienen que los bancos son más rentables que las cajas de ahorros, pero Crespí *et al.* (2004) detectan el resultado contrario.

Más abundantes son los trabajos que analizan el efecto que tiene la participación pública en la eficiente asignación de recursos desde un punto de vista económico. La mayoría concluyen que la participación pública en las entidades bancarias afecta negativamente a la eficiencia: La Porta *et al.* (2002) y Barth *et al.* (2004) con muestras bancarias internacionales, y Berger *et al.* (2005) en el sistema bancario argentino. No obstante, en Alemania Altunbas *et al.* (2001) obtienen que las entidades bancarias con participación pública son ligeramente más eficientes, aunque señalan que este resultado puede deberse a las ventajas en costes de financiación que tienen respecto a los bancos privados. En el sistema bancario español los resultados no son concluyentes, así mientras algunos trabajos obtienen un efecto negativo de la participación pública en la eficiencia (Maudos *et al.*, 2002; Maudos y Pastor, 2003; Azofra y Santamaría, 2004; García-Cestona y Surroca, 2008; Torres *et al.*, 2012), otros obtienen un efecto positivo (Pastor, 1995; Grifell-Tatjé y Lovell, 1997; Marín, Gómez y Cándido, 2008).

Algunos de los trabajos que comparan bancos con participación pública con bancos privados analizan las causas del diferente comportamiento de los bancos públicos, especialmente cuando tienen mayor nivel de riesgo y menor rentabilidad y eficiencia que los bancos privados. La influencia política es el factor que explica el peor comportamiento de los bancos públicos al condicionar la política crediticia de la entidad y mayor toma de riesgos (La Porta *et al.*, 2002; Iannotta *et al.*, 2013; Dinç, 2005; Sapienza, 2004; Hau y Thum, 2009), alineándose la gestión empresarial con la consecución de objetivos

políticos, tal como argumenta el enfoque político de la propiedad pública. Como señalan Shleifer y Vishny (1994), las empresas públicas son ineficientes y su ineficiencia es el resultado de las presiones políticas de los políticos que las controlan.

La Porta *et al.* (2002) concluyen, para una muestra de bancos correspondiente a 92 países, que la presencia del Estado en la estructura de propiedad «politiza» el proceso de asignación de recursos, permitiendo una inadecuada asignación de los mismos desde el punto de vista económico lo que conlleva una reducción de la eficiencia. Por su parte Barth *et al.* (2004) señalan que el efecto de la participación pública está positivamente relacionado con la corrupción.

Iannotta *et al.* (2013), en una muestra bancaria de la Unión Europea, evidencian aumentos ineficientes de la cartera crediticia en años electorales, superior a la de los bancos privados, produciendo una disminución de la rentabilidad y un aumento del riesgo, lo que es indicativo de influencia y presiones políticas con el objetivo de favorecer los apoyos electorales. El mismo resultado obtiene Dinç (2005) en los países emergentes, donde los bancos públicos aumentan la concesión de créditos en años electorales respecto a los bancos privados, sin que este incremento pueda atribuirse a diferencias de objetivos o eficiencia entre los diferentes tipos de propiedad, evidenciando la influencia de las motivaciones políticas en las decisiones crediticias.

En el sector bancario italiano Sapienza (2004) obtiene que los bancos de propiedad pública favorecen la concesión de créditos con

objetivos políticos, a tipos de interés más bajo respecto a la banca privada, realizando una inadecuada asignación de recursos, lo que sugiere que los bancos públicos son utilizados como mecanismo de apoyo a los intereses de los mandatarios políticos, tal y como señala la teoría política. Así sus resultados confirman que los bancos públicos italianos favorecen la concesión de crédito a grandes empresas las cuales se benefician de intereses más bajos aun pudiendo obtener financiación de la banca privada. También obtienen que una parte de los bancos públicos favorece la financiación de empresas locales en áreas deprimidas (objetivo social).

En Alemania Hau y Thum (2009) analizan las causas de las mayores pérdidas de los bancos públicos⁶¹ (tres veces superiores a las de los bancos privados) en la reciente crisis financiera de las hipotecas *subprime*, atribuyéndola a la calidad del gobierno corporativo. Obtienen que las pérdidas de los bancos públicos están correlacionadas con la (*in*)competencia de los miembros del órgano de supervisión interno de la entidad, cuya cualificación profesional es significativamente peor que la que tienen sus homólogos de la banca privada. Esta diferencia entre bancos públicos y privados respecto a la competencia profesional de los miembros de la comisión responsable

⁶¹ Los bancos públicos alemanes pertenecen a las llamadas *landesbanken*, entidades financieras públicas que fueron fundadas originalmente para proveer financiación en sus regiones y actuar como banco central de las cajas de ahorros –también entidades públicas que se organizan local o regionalmente–, pero son distintas a ellas; ejercen su actividad tanto en el ámbito nacional como internacional en competencia con los bancos privados, sin que el objetivo de desarrollo regional tenga un papel destacado en su actividad. Tanto los bancos públicos alemanes como las *landesbanken* tienen una estructura de gobierno corporativo específica donde los políticos dirigen la comisión de control interno y participan en el nombramiento del director general. En 2005 el total de bancos públicos tenía el 42% de los activos totales del sistema bancario alemán según datos del Banco Mundial. Sin embargo, en la crisis financiera contabilizaron el 64% del total de pérdidas crediticias del sistema bancario alemán (Hau y Thum, 2009; Puri *et al.*, 2011).

de la supervisión interna se puede atribuir a la forma en que se seleccionan los miembros. Así, en los bancos públicos se designan políticos y empleados públicos para estos cargos, quienes carecen de la adecuada experiencia profesional en finanzas y gestión, frente a la más extensa y preparada cualificación de los miembros de la comisión de control interno de los bancos privados.

En resumen, la participación pública en las entidades bancarias afecta a diversos aspectos económicos de la actividad empresarial de la entidad, estableciendo diferencias con el sector bancario privado. Los bancos públicos en comparación con los bancos privados tienen mayor riesgo (Iannotta *et al.*, 2007 y 2013), menor calidad de los préstamos concedidos (Barth *et al.*, 2004; Iannotta *et al.*, 2007; Sapienza, 2004), menor rentabilidad (Iannotta *et al.*, 2007; Berger *et al.*, 2005; Sapienza, 2004) y realizan una asignación de recursos menos eficiente económicamente (La Porta *et al.*, 2002; Barth *et al.*, 2004; Berger *et al.*, 2005; Sapienza, 2004). La consecución de objetivos políticos en el proceso de asignación de recursos o la designación política de representantes sin la cualificación profesional necesaria puede explicar estas diferencias (La Porta *et al.*, 2002; Iannotta *et al.*, 2013; Dinç, 2005; Sapienza, 2004; Hau y Thum, 2009).

2.2 La gobernanza de las cajas de ahorro la primera década del siglo XXI.

En este apartado hacemos referencia al gobierno corporativo de las cajas de ahorros que, tradicionalmente, ha caracterizado a estas entidades hasta la primera década⁶² del siglo XXI, periodo que abarca nuestro estudio.

Como expusimos en el primer capítulo, las cajas de ahorros tienen un gobierno corporativo establecido por la legislación que reparte el control entre diferentes colectivos o *stakeholders*: impositores, empleados, fundadores y administración pública, que responde a un modelo multifiduciario (García-Cestona y Surroca, 2008). En este modelo la política corporativa respecto a la toma de riesgos y otras decisiones económicas están determinadas por los incentivos que tenga cada colectivo y por su poder de decisión.

El grupo de impositores, con una participación significativa en los órganos de gobierno, se caracteriza por una escasa coordinación, lo que junto con la existencia de un seguro que garantiza sus depósitos reduce sus incentivos a supervisar el riesgo (Fonseca *et al.* 2006a), lo que determina una escasa influencia en la toma de decisiones a favor de los otros colectivos (Fonseca y González, 2005). Los empleados tienen una clara preferencia por inversiones poco arriesgadas que no pongan en peligro la estabilidad de sus puestos de trabajo y su nivel

⁶² Como expusimos en el primer capítulo, en 2010 se reformó su marco legal, permitiendo el ejercicio de su actividad financiera a través de un banco lo que ha dado entrada al capital privado en la estructura de propiedad del grupo y conlleva cambios en el gobierno corporativo.

salarial (Fonseca y González, 2005), pero tienen una escasa representación en el gobierno corporativo.

Los entes fundadores también ostentan una escasa participación en los órganos de gobernanza, y, en algunos casos, son entidades públicas que agregan sus intereses al colectivo de administraciones públicas.

Sin embargo, la asignación de derechos de control a las administraciones públicas, dependientes de los partidos políticos, con una presencia significativa en los órganos de gobernanza puede politizar la actuación del consejo de administración utilizando a las entidades como instrumento al servicio de los objetivos de los políticos (teoría política). Como se señaló anteriormente, la politización de la toma de decisiones puede buscar la realización de proyectos con interés político pero económicamente ineficientes (La Porta *et al.*, 2002; Sapienza, 2004), que incrementa el nivel de riesgo de la entidad (Iannotta *et al.*, 2013; Dinç, 2005). Además, el hecho de que las administraciones públicas sean importantes clientes de las cajas y puedan sustituir con subsidios las pérdidas originadas por inversiones fallidas puede incentivar la asunción de riesgos *ex ante* (hipótesis de «riesgos subsidiados») (Barth *et al.*, 2001; Fonseca y González, 2005).

Por otro lado, como señalan Iannotta *et al.* (2013), la existencia de garantías gubernamentales, implícitas o explícitas, que en el caso de las cajas de ahorros se atribuirían a la participación pública en sus órganos de gobierno y a la ausencia de títulos de propiedad, puede

blindar a las cajas de ahorros del efecto de la disciplina de mercado, incentivando una mayor asunción de riesgo.

No obstante, Fonseca y González (2005) señalan que el interés por conservar las cajas como mecanismo de apoyo de los intereses de los políticos puede ser un incentivo para limitar el riesgo de la entidad hasta un nivel que garantice su solvencia y continuidad para no perder un instrumento difícil de sustituir (hipótesis de mantenimiento del control).

El modelo de gobierno compartido entre representantes de diversos colectivos, con intereses diversos, en el que ninguno arriesga una parte de su riqueza personal en el ejercicio de los derechos de decisión, puede debilitar la función de control de la actuación directiva que debe realizar el consejo de administración, aumentando la discrecionalidad de los gestores (Salas, 2010). Como sugieren Jensen (2002) y Hansmann (1996) la maximización simultánea de la riqueza de distintos interesados dentro de una organización puede generar ciertas dificultades, tales como incremento de la discrecionalidad directiva, politización de la empresa o indefinición de objetivos.

El control de las cajas de ahorros por parte de los gestores implicaría, en principio, menos incentivos para tomar decisiones que incrementen el riesgo respecto a los bancos controlados por los accionistas. En efecto, los gestores tienen los derechos de control, pero no se apropian de los derechos residuales de las rentas generadas por las decisiones más arriesgadas (Saunders *et al.*, 1990), ya que deben ser destinados al incremento de reservas o a la obra benéfico social

(Fernández *et al.*, 2006a). No obstante, el control directivo de las cajas de ahorros ha estado sometido durante la primera década del siglo XXI a las administraciones públicas, y en este sentido la discrecionalidad de los gestores ha estado alineada con el control político. Santos (2014) plantea los graves problemas de gobernanza de las cajas de ahorros durante la crisis financiera que de hecho hicieron que estuvieran controladas por los políticos locales.

En este sentido Ureña (2005, p. 129 y ss.) señala que el elevado porcentaje de representación de las administraciones públicas y la influencia pública en el proceso de elección del resto de colectivos determinaron que materialmente hayan estado sometidas a una influencia pública dominante. Así, los sistemas de elección de los impositores, con compromisarios y elaboración de candidaturas, facilita la intervención de los partidos políticos, ya que los impositores, individualmente considerados, no suelen preocuparse de formar una candidatura ni de solicitar el voto. Por su parte, la representación de los empleados está controlada, con carácter general, por los representantes sindicales, lo que facilita que se alineen con los poderes públicos para alcanzar mejoras laborales. Igualmente, Cuñat y Garicano (2010, p. 3) señalan que los miembros del consejo de administración que son elegidos formalmente por los colectivos de depositantes, trabajadores y entidades fundadoras, están a menudo conectados con la esfera política.

Por tanto, como indican Illueca *et al.* (2014), aunque todos los colectivos están representados en el consejo de administración, no todos tienen la capacidad de influir en las decisiones directivas, siendo

éstas vulnerables a la influencia de los políticos locales y regionales. Como señala Sapienza (2004), el grado de influencia política en los bancos con participación pública es evidente en el procedimiento utilizado para el nombramiento del presidente⁶³ y los altos ejecutivos de la entidad. En este caso, las decisiones directivas estarían condicionadas y corresponderían a los intereses de los mandatarios políticos con representación en los órganos de gobernanza.

Williamson (1963) señala que los gestores⁶⁴, una vez obtenida una razonable rentabilidad que satisfaga el objetivo de maximización del beneficio, pueden centrar sus objetivos en actividades que maximicen su propia función de utilidad relacionada con las recompensas que ellos mismos puedan obtener en forma de salario, poder, prestigio profesional, reconocimiento social, etc. Una de las actividades que permite maximizar la utilidad de los gestores, y del poder político al que representan, es el crecimiento de la entidad que posibilita incrementar la presencia social de la misma (y el de sus gestores) y el poder de los gestores en una organización en continua expansión. Una estrategia centrada en el crecimiento de la entidad puede llevar a adoptar políticas de rápido crecimiento del crédito que a posteriori podrían manifestar un aumento del nivel de riesgo (García y Robles, 2003). Como señalan Anderson y Fraser (2000) son los

⁶³ Una visión generalizada sobre los presidentes de las cajas de ahorros españolas es que con frecuencia este cargo es considerado como un retiro político (Cuñat y Garicano, 2010, p. 20).

⁶⁴ El aumento de la discrecionalidad de los gestores está positivamente relacionado con el incremento de cierta clase de gastos por los que los gestores muestran preferencia porque les generan un valor positivo, como gastos de representación, emolumentos de carácter discrecional como planes de jubilación, etc. Estos gastos pueden aumentar más allá de los niveles estrictamente razonables para la consecución de objetivos de rentabilidad en aquellas sociedades gestionadas para alcanzar los objetivos de los directivos (Williamson, 1963).

gestores, más que los accionistas, los que deciden las carteras de inversión que determinan el nivel de riesgo del banco. En este sentido, la evidencia demuestra una relación positiva, aunque diferida en el tiempo, entre un rápido crecimiento del crédito y las pérdidas crediticias que se manifiestan posteriormente (Clair, 1992; Kwan y Eisenbeis, 1997; Keeton, 1999; Salas y Saurina, 2002) relación que se agrava en un entorno de competencia entre entidades (Jiménez y Saurina, 2005). Jiménez y Saurina (2005) obtienen evidencia empírica de condiciones menos exigentes en las políticas crediticias desarrolladas en las etapas de crecimiento económico, en términos de selección de prestatarios y garantías requeridas, lo que está positivamente asociado con un incremento posterior de la ratio de préstamos insolventes.

Considerando que el objetivo de los gestores es el crecimiento de la entidad, también la obtención de un beneficio razonable es un elemento ligado a sus intereses, porque representa una fuente de fondos que pueden ser asignados discrecionalmente a sus propios objetivos de forma complementaria a los objetivos económicos (Williamson, 1963). En las cajas de ahorros la obtención de beneficios representó la principal fuente de recursos propios para financiar el proyecto expansionista (García y Robles, 2003) que se inició con la desregulación del sector que eliminó los límites territoriales; esto es así dada la limitación jurídica⁶⁵ que impone la ausencia de títulos de propiedad que impide acudir al mercado de capitales como podría

⁶⁵ Como ya hemos dicho, el ejercicio de la actividad financiera a través de un banco, establecido en la reforma del régimen legal en 2010, elimina esta limitación.

hacer un banco. En este contexto, el objetivo de maximización de beneficios, que a priori en las cajas de ahorros carentes de propietarios podría no ser tan importante en comparación con la exigencia que impondrían los accionistas de los bancos (Fonseca *et al.*, 2011), adquiere relevancia y podría presionar a los gestores de las cajas a implantar estrategias que relajen los estándares de riesgo para favorecer el incremento de la cartera crediticia y la búsqueda de una mayor rentabilidad a corto plazo que posibiliten la expansión de la entidad.

Por otro lado, la ausencia de títulos de propiedad negociables en las cajas puede facilitar un mayor descontrol directivo, dado que los mecanismos de control de su actuación, tales como el mercado corporativo, las retribuciones directivas vinculadas al valor de la entidad, el pago de dividendos o la disciplina de mercado de capitales, no existen en este tipo de entidades (Fonseca *et al.*, 2011). Además, el poder de decisión de los gestores de las cajas se ve reforzado por el hecho de que los directivos tienen representación en el consejo de administración en el colectivo de empleados cuya actuación, como expusimos anteriormente, está alineada con el poder político, por lo que sus objetivos estarían representados en el órgano que controla su actuación directiva. Como señala Williamson (1963) el aumento de la representación de los directivos en los órganos de decisión subordina proporcionalmente los intereses de los accionistas (del resto de *stakeholders* en el caso de las cajas de ahorros) a los objetivos de los directivos.

En síntesis, la preferencia de los gestores de las cajas de ahorros (o del poder político que representan) por el crecimiento de la entidad, frente a objetivos más relacionados con la obra benéfico social, les puede llevar a adoptar políticas crediticias expansivas. El proyecto expansionista basado en el crecimiento del crédito junto con la ausencia de un control efectivo de su gestión por parte de la totalidad de colectivos representados en el consejo de administración o de la disciplina de mercado, puede implicar mayores niveles de riesgo que aquellas entidades cuyo objetivo sea la maximización del valor del accionista sometido al control del consejo de administración y del mercado (García y Robles, 2003).

Illueca *et al.* (2014) constatan que la expansión geográfica de las cajas de ahorros españolas en el periodo 1997-2007 modificó la política de concesión de préstamos afectando al riesgo, aumentando la toma de riesgos *ex ante* con aceptación de operaciones más arriesgada y *ex post* con la manifestación de mayor deterioro crediticio, siendo el aumento del riesgo mayor en la financiación a los sectores inmobiliario y de construcción.

Al analizar la influencia de la participación pública, la investigación empírica pone de manifiesto que la composición de los órganos de gobierno afecta significativamente al desempeño de la entidad. El incremento de la participación pública, es decir una mayor politización de los órganos de gobierno, produce un incremento en el nivel de riesgo (Fonseca y González, 2005; Fernández *et al.*, 2006a; Illueca *et al.*, 2014), condiciona positivamente la proporción de créditos concedidos a las administraciones públicas y la política retributiva a

los empleados, afectando negativamente a la rentabilidad (Melle y Maroto, 1999; García-Cestona y Surroca, 2008) y a la eficiencia en costes (Azofra y Santamaría, 2004). Sin embargo las cajas controladas por los *insiders* o grupos sociales internos (directivos, empleados y depositantes) favorecen los objetivos relacionados con la maximización del beneficio y el crecimiento económico y tienen un rendimiento mayor (García-Cestona y Surroca, 2008).

Con referencia también al subsector de cajas de ahorros, Cuñat y Garicano (2010) obtienen que la acumulación de crédito al sector de construcción y el deterioro del mismo está asociado positivamente con características del capital humano. Así las cajas con mayores tasas de deterioro en crédito inmobiliario son aquellas cuyo director ha ocupado previamente un cargo político, no tiene formación de postgrado o no tiene experiencia en el sector bancario. Los autores señalan que la cualificación profesional del presidente de la entidad es fundamental en el desarrollo y resultados del negocio bancario en la medida que el presidente tiene funciones relevantes. Así destacan la supervisión y control de los directivos, la coordinación de las diferentes comisiones y departamentos y la toma de decisiones de carácter excepcional, resaltando la importancia del presidente en la política crediticia de la entidad que determina la concesión de créditos a los diversos sectores de actividad y la asunción de riesgos.

2.3 Bancos versus cajas de ahorros: evidencia empírica en España.

A continuación exponemos los trabajos empíricos realizados en el sector bancario español que ponen de manifiesto el efecto de la diferente naturaleza jurídica de bancos y cajas de ahorros en diversos aspectos como: el riesgo, la rentabilidad, la solvencia y la eficiencia. El cuadro 4 (apartado A) esquematiza los resultados de estos trabajos que comparan ambos colectivos. La comparación que se realice debe ser apreciada considerando el horizonte temporal que analiza cada estudio pues el comportamiento de las entidades puede cambiar condicionado por las circunstancias del periodo. También hemos incluido los trabajos que se centran en uno de los colectivos, bancos o cajas de ahorros, (apartado B) y que han sido referenciados en apartados anteriores.

2.3.1 Diferencias en el riesgo.

El trabajo de Salas y Saurina (2002) analiza las variables microeconómicas particulares de la entidad que determinan el riesgo de crédito manifestado (*ex post*) en el periodo 1985-1997, medido como la ratio de créditos dudosos respecto al total del crédito. Obtienen que, en términos generales, son significativas las políticas de crecimiento (en expansión crediticia y penetración en nuevos mercados) y los incentivos de los gestores a realizar políticas agresivas (en términos de margen de intereses). Adicionalmente en las cajas de ahorros hay otras variables internas con poder explicativo, como la composición de la

cartera, el poder de mercado y las ineficiencias en la gestión, mientras que en los bancos son relevantes el ratio de capital y el tamaño. Concluyen que la forma de gobernanza afecta al deterioro crediticio de forma diferente en bancos y cajas de ahorros, lo que implica diferencias en las decisiones internas de evaluación y gestión de los préstamos.

Respecto a la comparación del riesgo entre bancos y cajas de ahorros, los resultados son diferentes según cómo se evalúe el riesgo y cuál sea el periodo analizado. Así, al considerar el riesgo latente de los préstamos acumulados en el balance, o riesgo *ex ante*, diversos trabajos obtienen que las cajas asumen más riesgo de crédito que los bancos en sus operaciones crediticias con carteras de préstamos de peor calidad: Jiménez y Saurina (2004) en el periodo 1988-2000, Delgado *et al.* (2007) en el periodo 1996-2003, y Trucharte (2010) al analizar la calidad de la cartera crediticia en 2009.

Sin embargo, al evaluar y comparar el riesgo de crédito manifestado por las insolvencias, o riesgo *ex post*, Fernández *et al.* (2006a) obtienen que son los bancos los que registran un mayor riesgo en el periodo 1985-2001. También García y Robles (2008) en el periodo 1993-2000 obtienen que los bancos tienen un mayor riesgo de quiebra respecto a las cajas de ahorros. No obstante, al extender el periodo de estudio hasta 2009, Trujillo-Ponce (2013) obtiene que son las cajas las que evidencian mayores deterioros en su cartera crediticia. Seguidamente exponemos estos trabajos.

Jiménez y Saurina (2004) al evaluar la probabilidad de impago de los préstamos a empresas (riesgo de crédito *ex ante*) obtienen que

los concedidos por las cajas de ahorros son más arriesgados que los concedidos por los bancos en el periodo 1987-2000. Según los autores la menor experiencia histórica de las cajas de ahorros en la financiación a empresas y su agresiva penetración en este segmento de negocio producido como consecuencia de la expansión territorial iniciada a finales de la década de los 80 y en los 90, puede producir una situación de selección adversa. Por tanto la concentración de la actividad bancaria en una zona geográfica, con las limitaciones que ello supone para el crecimiento de la entidad, junto con una fuerte competencia de mercado puede condicionar una mayor toma de riesgos por parte de las cajas de ahorros.

En la misma línea Delgado *et al.* (2007), al evaluar el riesgo de crédito potencial o *ex ante* de los préstamos registrados en el activo en el periodo 1996-2003 obtienen que las cajas conceden créditos de peor calidad que los bancos, es decir, asumen más riesgo en sus operaciones crediticias “contrariamente a lo que cabría esperar considerando las preferencias de los grupos de control internos (riesgo de gestores y trabajadores versus accionistas)” (p. 3578). Los autores consideran que la mayor asunción de riesgos por parte de las cajas, especialmente de las pequeñas y medianas, en los créditos que conceden obedece a las limitaciones de crecimiento que encuentran estas entidades al concentrar su actividad en mercados locales o regionales donde existe una fuerte competencia de mercado con otras cajas y bancos comerciales. Observan que las cajas de ahorros medianas y pequeñas están más predispuestas que las cajas grandes y los bancos de su mismo tamaño (que se caracterizan por una mayor dispersión

geográfica) a rebajar la calidad crediticia de los prestatarios, lo que se interpreta como una evidencia de un comportamiento de mayor toma de riesgo. En estas entidades la presión de la comunidad local con la que mantienen vínculos históricos, la presión política para crecer y la mayor dependencia de la demanda local para un crecimiento sostenible pueden explicar su relativa inclinación a prestar a prestatarios con mayor riesgo.

Estos trabajos también ponen de manifiesto que la estructura de propiedad y el tamaño son aspectos significativos para explicar las diferencias en la especialización crediticia de las entidades. Dejando de lado los grandes bancos, conforme incrementa el tamaño de las entidades aumentan los préstamos a grandes prestatarios. Controlando por el tamaño, las cajas de ahorros se especializan relativamente más que los bancos en prestatarios más pequeños y geográficamente más cercanos y en préstamos con garantías más arriesgados.

Trucharte (2010) también obtiene un menor grado de conservadurismo en la política crediticia de las cajas de ahorros respecto a los bancos, es decir políticas de concesión de créditos más arriesgadas por parte de las cajas. Con datos de 2009 analiza la política crediticia aplicada por las entidades de crédito españolas en los años previos en relación con el riesgo asumido, ya que entiende que “los cambios específicos en la política crediticia de las entidades necesitan cierto tiempo para producir efectos” (p. 40). Mide el riesgo *ex ante* mediante el volumen de operaciones con *loan to value* (LTV) por encima del 80%. El *loan to value* representa el valor del préstamo sobre

el valor de la garantía⁶⁶, lo que refleja el importe del riesgo concedido. El umbral del 80% del LTV constituye un estándar de referencia prudencial razonable para los préstamos constituidos con garantía hipotecaria⁶⁷. Centrando la atención en la cartera crediticia con garantía hipotecaria, en media las entidades de crédito presentaban en 2009 un 14,9% de operaciones con LTV por encima del 80%, es decir créditos con mayor riesgo. Sin embargo hay dispersión por tipo de entidad, mientras las cajas tienen un 15,7% de operaciones con un LTV>80%, el porcentaje en los bancos es del 13,5%. Esta diferencia parece evidenciar un menor grado de conservadurismo en la concesión de créditos por parte de las cajas de ahorros, con una cartera de préstamos de peor calidad. También encuentra que las entidades con mayor riesgo en sus carteras (LTV>80%) tienen ratios de morosidad más elevadas.

Al evaluar el riesgo de crédito manifestado, o *ex post*, Fernández *et al.* (2006a), obtienen que en el periodo 1985-2001 las cajas de ahorros evidencian menores niveles de riesgo que los bancos, y que la diferencia entre bancos y cajas en el nivel de riesgo no aumenta en el tiempo con el proceso de desregulación que caracterizó al sector bancario español. Estos autores evalúan el riesgo de crédito manifestado por la ratio de créditos dudosos sobre créditos totales y

⁶⁶ Exactamente el *loan to value* (LTV) se calcula como el cociente entre el importe pendiente de cobro del préstamo en cuestión y el valor de la última tasación disponible de la garantía que lo respalda.

⁶⁷ Así, en la normativa contable un crédito con garantía real sobre vivienda con un LTV inferior al 80% se considera de riesgo bajo y en la normativa prudencial (vigente en 2009) al evaluar su riesgo recibe una ponderación del 35%. La ponderación prudencial se eleva al 100% para la parte del préstamo que exceda del 80% sin pasar del 95% del valor de la garantía, llegando la ponderación al 150% por la parte del préstamo que supere el 95% del valor de la garantía.

por la dotación anual de provisión para insolvencias sobre créditos totales y el riesgo total calculado como la desviación estándar de la rentabilidad anual de los activos. Sin embargo al considerar el riesgo *ex post* los resultados obtenidos estarían evaluando y comparando el riesgo asumido en la política crediticia desarrollada por bancos y cajas de ahorros en los años anteriores a la manifestación de la pérdida. Hay que destacar, por tanto, que la metodología de análisis en la definición del riesgo está afectando a las conclusiones obtenidas.

Refiriéndose al periodo 1993-2000 García y Robles (2008) aportan evidencia empírica del efecto de la estructura de propiedad en el menor riesgo de quiebra de las cajas de ahorros respecto a los bancos, así como del efecto del tamaño en el riesgo, siendo las entidades medianas las que más riesgo presentan respecto a grandes y pequeñas. Al respecto miden el riesgo de quiebra como la probabilidad de que la entidad obtenga pérdidas superiores a los fondos propios.

Sin embargo al extender el periodo de estudio, Trujillo-Ponce (2013) encuentra que en la etapa 1999-2009 las cajas de ahorros tienen carteras de inversiones crediticias que evidencian mayor riesgo que los bancos, con ratios de préstamos deteriorados y de correcciones de valor por deterioro significativamente mayores.

2.3.2 Diferencias en la rentabilidad.

El efecto del diferente gobierno corporativo de bancos y cajas de ahorros también se manifiesta en la rentabilidad. Así Crespi *et al.* (2004) obtienen que las cajas de ahorros son más rentables que los

bancos en el periodo 1986-2000, mientras que Climent (2012), Climent y Pavía (2014) y Trujillo-Ponce (2013) obtienen que los bancos son más rentables al extender el periodo de estudio hasta 2009. Por tanto el horizonte temporal parece afectar a las conclusiones obtenidas, lo que puede ser indicativo de un cambio en las diferencias entre bancos y cajas de ahorros con el transcurso del tiempo.

También se observan diferencias según la estructura de propiedad en el tipo de medidas disciplinarias adoptadas ante descensos en la rentabilidad. Crespí *et al.* (2004) obtienen que en los bancos los mecanismos de control interno funcionan correctamente y con el descenso de la rentabilidad aumenta la probabilidad de renovación de los miembros en los órganos de gobierno y altos cargos de dirección y gestión (consejo de administración, comisiones, cargos directivos y presidencia). También aumenta la probabilidad de sustitución del presidente de la entidad cuanto mayor es la concentración de la propiedad. Sin embargo, las cajas de ahorros tienen mecanismos de control internos débiles y la medida disciplinaria ante resultados económicos negativos actúa sobre todo por la vía de procesos de fusión o absorción de las cajas menos eficientes. En la misma línea los resultados de García y Robles (2008) señalan que el cambio de los miembros en los órganos de gobierno en los bancos actúa como un mecanismo de control que reduce el riesgo, mientras que en las cajas aumenta el riesgo, de lo que deducen que no actúa como medida disciplinaria sino que obedece a otros propósitos.

2.3.3 Diferencias en la solvencia.

Climent (2013) analiza en el periodo 2006-2009 la diferencia en solvencia de bancos y cajas de ahorros, calculada como fondos propios respecto de activos ponderados por riesgo. Obtiene que la política corporativa es un factor determinante en el sentido que los bancos tienen una mayor solvencia que las cajas de ahorros.

2.3.4 Diferencias en la eficiencia.

Otro grupo de trabajos numeroso que compara bancos y cajas de ahorros se ha centrado en el estudio de la eficiencia, “como indicador de la calidad de la gestión de la empresa” (Pastor, 1997, p. 122). El análisis de la eficiencia pretende identificar aquellas diferencias de productividad que son atribuibles a factores que tienen que ver con la capacidad de aprovechar mejor los recursos utilizados, tanto para controlar los costes como para generar ingresos. La diferencia de eficiencia entre empresas debe ser atribuida a factores como la calidad de la gestión del equipo directivo, la organización de los recursos (humanos y materiales), la calidad de los recursos humanos (formación, experiencia) o el diseño de políticas comerciales (adecuación de precios) (Maudos y Fernández de Guevara, 2008). Se distingue entre la eficiencia técnica –cuando el óptimo está definido por la función de producción– y la eficiencia económica –cuando el óptimo se define en términos de un objetivo económico determinado que se supone que las empresas persiguen, como minimización de costes o maximización de ingresos o beneficios– (Pastor, 1995), aunque

existe un gran consenso sobre la mayor importancia de la ineficiencia en relación con las economías de escala en lo que se refiere a su impacto en costes (Pastor, 1997). La técnica más utilizada en estos estudios es el análisis envolvente de datos (DEA).

Los resultados de estos trabajos no son unánimes. Así mientras unos obtienen que los bancos son más eficientes que las cajas de ahorros (entre otros Maudos *et al.*, 2002; Maudos y Pastor, 2003; Torres *et al.*, 2012) otros obtienen el resultado contrario (Pastor, 1995; Grifell-Tatjé y Lovell, 1997; Marín, Gómez y Cándido, 2008, entre otros). Debemos señalar que la mayoría de estos trabajos se centran en la etapa de desregulación del sector financiero español que tuvo lugar en las décadas de los 80 y 90 (caracterizado por la liberalización de los tipos de interés, la desregulación de las operaciones de activo y pasivo, la eliminación de las barreras geográficas a las cajas de ahorros y la banca extranjera, entre otros aspectos), y no postulan si los resultados se pueden atribuir a la diferente estructura de propiedad o a otros factores. Solo el trabajo de Torres *et al.* (2012) considera la diferente estructura de propiedad como factor que puede explicar la mayor eficiencia económica de los bancos respecto a las cajas de ahorros en el año 2009, medida por el resultado de explotación y el riesgo.

Al respecto algunos autores (Altunbas, 2001; García-Cestona y Surroca, 2008) señalan que la mayoría de estudios sobre eficiencia utilizan los mismos indicadores para bancos (asimilados a entidades privadas) y cajas de ahorros (asimiladas a entidades públicas), lo que consideran un inconveniente que desvirtúa la comparación, pues la

diferente estructura de propiedad implica diferentes objetivos en cada tipo de organización. Torres *et al.* (2012) también señalan que la metodología utilizada, la selección de las variables y el periodo analizado son factores que influyen en los resultados de los estudios de eficiencia. Pastor (1997) considera que el análisis de la eficiencia en las instituciones bancarias ofrece una visión “limitada” de las actuaciones de la empresa. En su opinión los estudios de eficiencia deben ir acompañados de otros análisis paralelos no excluyentes, siendo uno de los más importantes el análisis del riesgo. Al respecto construye un indicador de gestión del riesgo que tiene como objetivo captar el riesgo debido a factores internos de la entidad – atribuido a una mala gestión del riesgo y a conductas arriesgadas-, diferenciándolo del riesgo que obedece a circunstancias económicas exógenas atribuido a la coyuntura económica que es común a todas las entidades. En un estudio de la etapa 1986-1995 concluye que, en general, las cajas son más eficientes que los bancos en la gestión del riesgo. También señala que la evolución de la eficiencia en la gestión del riesgo mejora en la etapa 1986-1992 y empeora a partir de entonces coincidiendo con la competencia en la captación de crédito. Concluye que el desarrollo de un ambiente competitivo en el mercado de préstamos parece relajar las normas prudenciales de concesión de créditos.

En la misma línea Toevs y Zizka (1994) advierten que los ratios estándar usados normalmente por los analistas no consideran el riesgo. Por ello intentar mejorar la eficiencia puede ser contraproducente, ya que las empresas pueden trasladar sus negocios

hacia actividades de alta rentabilidad y/o bajos costes pero mucho más arriesgadas.

En definitiva, el distinto gobierno corporativo de bancos y cajas de ahorros establece diferencias entre los dos tipos de entidad en diversos aspectos de la actividad empresarial y estas diferencias están condicionadas por el periodo analizado y por la forma de medir alguna de las variables evaluadas.

Así al considerar periodos previos a 2003 se observa que las cajas de ahorros evidencian menor riesgo *ex post* y mayor rentabilidad que los bancos. Sin embargo, al evaluar la política crediticia que se aplica la evidencia empírica muestra que las cajas asumen mayor riesgo *ex ante* que los bancos en la concesión de crédito, situación que se mantiene durante la etapa de expansión económica. Esto es coherente con los resultados obtenidos al analizar la etapa de crisis económica en la que las cajas de ahorros muestran, respecto a los bancos, mayor deterioro crediticio indicativo de mayor riesgo *ex post*, menor rentabilidad y menor solvencia.

Cuadro 4. Evidencia empírica en el sector bancario español.

<i>Riesgo</i>	<i>periodo</i>	
Salas y Saurina (2002)	1985-1997	<p>Son variables explicativas del riesgo de crédito, las políticas de crecimiento e incentivos de los gestores por el margen de intereses. Además en las cajas son significativas la composición de la cartera, el poder de mercado y las ineficiencias en la gestión, mientras que en los bancos la ratio de capital y el tamaño.</p> <p><i>Método: regresión con datos de panel</i></p> <p><i>Variable dependiente: ratio de dudosos</i></p>
Jiménez y Saurina (2004)	1988-2000	<p>Analizando el riesgo de crédito <i>ex ante</i>, medido como la probabilidad de insolvencia, obtienen que los préstamos al sector empresarial realizados por las cajas de ahorros son más arriesgados que los concedidos por los bancos, debido a una situación de selección adversa.</p> <p><i>Método: modelo logit binomial.</i></p>
Fernández <i>et al.</i> (2006a)	1985-2001	<p>Las cajas de ahorros presentan menores niveles de riesgo manifestado, <i>ex post</i> que los bancos y la diferencia no aumenta con el proceso de desregulación.</p> <p><i>Método: diferencia de medias, técnicas de datos de panel y regresión en dos etapas de Heckman (1979).</i></p> <p><i>Variable dependiente: el riesgo medido de tres formas: (i) créditos dudosos sobre créditos totales, (ii) dotación anual de provisión para insolvencias sobre créditos totales y (iii) desviación estándar de la rentabilidad anual de los activos.</i></p>

A. COMPARACIÓN BANCOS vs. CAJAS

Delgado <i>et al.</i> (2007)	1996-2003	<p>Las cajas de ahorros medianas y pequeñas conceden créditos de peor calidad que los bancos (riesgo de crédito <i>ex ante</i>) en respuesta a las limitaciones de crecimiento.</p> <p><i>Método: modelo logit multinomial.</i></p>
García y Robles (2008)	1993-2000	<p>Los bancos tienen más riesgo de quiebra que las cajas de ahorros. Tras cambios en los órganos de gobierno, en los bancos el riesgo de quiebra disminuye mientras que en las cajas aumenta.</p> <p><i>Método: contraste ANOVA y modelo dinámico de datos de panel por método generalizado de momentos (GMM).</i></p> <p><i>Variable dependiente: probabilidad de quiebra de la entidad medida como probabilidad de que la empresa obtenga pérdidas superiores a sus fondos propios.</i></p>
Trucharte (2010)	2009	<p>Menor grado de conservadurismo en la política crediticia de las cajas de ahorros respecto a los bancos, con préstamos hipotecarios con mayor riesgo. Carteras de peor calidad se asocian positivamente con ratios de morosidad más elevados.</p> <p><i>Variable analizada: loan to value (importe pendiente de cobro del préstamo respecto al valor de la última tasación de la garantía que lo respalda).</i></p>
Trujillo-Ponce (2013)	1999-2009	<p>Las cajas de ahorros tienen carteras de inversiones crediticias que evidencian mayor riesgo que los bancos, con ratios de préstamos deteriorados y de correcciones de valor por deterioro significativamente mayores.</p> <p><i>Método: diferencia de medias.</i></p> <p><i>Variables analizadas: ratio de préstamos deteriorados respecto a total de préstamos y ratio de dotación de corrección de valor por deterioro respecto a total de préstamos.</i></p>

A. COMPARACIÓN BANCOS vs. CAJAS

<i>Rentabilidad</i>	<i>periodo</i>	
Crespí <i>et al.</i> (2004)	1986-2000	Las cajas de ahorros son más rentables que los bancos. Ante una baja rentabilidad económica aumenta la probabilidad de renovación de los órganos de gobierno y altos cargos directivos en los bancos mientras que las cajas adoptan medidas de fusión. <i>Método: modelo logit multinomial.</i>
Climent (2012)	2006-2009	Los bancos obtienen una rentabilidad manifiestamente mejor (un 70%) que las cajas en todos los indicadores. <i>Método: test de diferencia de medias.</i> <i>Variable dependiente: indicadores de la cuenta de pérdidas y ganancias relativos a ingresos, gastos y rentabilidad.</i>
Trujillo-Ponce (2013)	1999-2009	Los bancos tienen mayor rentabilidad en términos de ROA respecto a las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito. La rentabilidad está asociada positivamente con el porcentaje de préstamos, el volumen de depósitos, la ratio de capital y el nivel de eficiencia, y de forma negativa con la ratio de activos dudosos. <i>Método: método generalizado de momentos s (GMM) para panel de datos dinámico.</i> <i>Variable dependiente: ROA, ROE</i>
Climent y Pavía (2014)	2004-2009	Las cajas obtienen menor rentabilidad que los bancos, tanto en términos de ROA (23,42% menor) como de ROE (32,69% menor). <i>Métodos: test de diferencia de medias; técnicas de regresión para datos de panel; y análisis discriminante.</i> <i>Variable dependiente: ROA, ROE</i>

A. COMPARACIÓN BANCOS vs. CAJAS

<i>Solvencia</i>	<i>periodo</i>	
Climent (2013)	2006-2009	Los bancos tienen una mayor solvencia que las cajas de ahorros. <i>Método: test de diferencia de medias; regresión datos de panel; y análisis discriminante.</i> <i>Variable dependiente: Solvencia (fondos propios respecto activos ponderados por riesgo).</i>
<i>Eficiencia</i>	<i>periodo</i>	
Maudos <i>et al.</i> (2002)	1985-1996	Los bancos tienen mayor eficiencia en costes que las cajas <i>Metodología DEA</i>
Maudos y Pastor (2003)	1985-1996	Los bancos son más eficientes que las cajas, tanto en costes como en beneficios. <i>Metodología DEA</i>
Pastor (1995)	1986-1992	Superior eficiencia técnica y mayores mejoras de productividad en las cajas que en los bancos <i>Método: técnica no paramétrica DEA y el índice de Malmquist</i>
Grifell-Tatjé y Lovell (1997)	1986-1993	Los bancos tiene menor productividad que las cajas <i>Método: índice de Malmquist</i>
Marín, Gómez y Cándido (2008)	2002-2003	Las cajas alcanzan mayores niveles de eficiencia técnica que los bancos. <i>Método: técnicas multivariantes, análisis factorial y cluster, análisis envolvente de datos DEA</i>
Torres <i>et al.</i> (2012)	2009	Los bancos tienen mayor eficiencia económica, medida por el resultado de explotación y el riesgo, que las cajas de ahorros. Al considerar la eficiencia social, las diferencias desaparecen porque las cajas son más eficientes con el conjunto de los <i>stakeholders</i> . <i>Método: análisis comparativo de medias y metodología DEA (análisis envolvente de datos).</i>

B. SUBSECTOR BANCOS

<u>Riesgo</u>	<u>periodo</u>	
Fernández <i>et al.</i> (2006b)	1992-2002	<p>La concentración de la propiedad en individuos o familias reduce el riesgo respecto a los accionistas principales que son personas jurídicas. La participación directiva se asocia a mayores niveles de riesgo.</p> <p><i>Método: modelo de regresión de datos de panel.</i></p> <p><i>Variable dependiente: el riesgo medido como (i) créditos dudosos sobre activos totales y (ii) suma del fondo de insolvencias y fondo para riesgos generales sobre activos totales.</i></p>
García y Robles (2008)	1993-2000	<p>El incremento de la concentración de la propiedad en los bancos tiene un efecto negativo en el riesgo.</p> <p><i>Método: contraste ANOVA y modelo dinámico de datos de panel por método generalizado de momentos (GMM).</i></p> <p><i>Variable dependiente: probabilidad de quiebra de la entidad medida como probabilidad de que la empresa obtenga pérdidas superiores a sus fondos propios.</i></p>

C. SUBSECTOR CAJAS DE AHORRO

<i>Riesgo</i>	<i>periodo</i>	
Fonseca y González (2005)	1984-1999	<p>Incremento en el riesgo creciente con el incremento de los representantes políticos en los órganos de gobierno.</p> <p><i>Método: diferencia de medias y regresión OLS (mínimos cuadrados ordinarios).</i></p> <p><i>Variable dependiente: desviación estándar de los resultados entre el valor medio de los mismos</i></p>
Fernández <i>et al.</i> (2006a)	1985-2001	<p>Existe una relación positiva entre la participación pública y el nivel de riesgo de las cajas.</p> <p><i>Método: diferencia de medias, técnicas de datos de panel y regresión en dos etapas de Heckman (1979).</i></p> <p><i>Variable dependiente: el riesgo medido de tres formas: (i) créditos dudosos sobre créditos totales, (ii) dotación anual de provisión para insolvencias sobre créditos totales y (iii) desviación estándar de la rentabilidad anual de los activos.</i></p>
García y Robles (2008)	1993-2000	<p>El control público en las cajas de ahorros no afecta al riesgo.</p> <p><i>Método: contraste ANOVA y modelo dinámico de datos de panel por método generalizado de momentos (GMM).</i></p> <p><i>Variable dependiente: probabilidad de quiebra de la entidad medida como probabilidad de que la empresa obtenga pérdidas superiores a sus fondos propios.</i></p>
Illueca <i>et al.</i> (2014)	1997-2007	<p>La expansión geográfica tras la desregulación del sector incrementa significativamente la toma de riesgos <i>ex ante</i> (aceptación de operaciones más arriesgadas) y <i>ex post</i> (mayor deterioro crediticio). La influencia política y la financiación al sector de construcción aumentan significativamente el riesgo.</p> <p><i>Método: regresión multivariante con modelo logit.</i></p>

<u>Rentabilidad</u>	<u>periodo</u>	
Melle y Maroto (1999)	1993-1997	<p>El peso de las corporaciones locales y autonómicas en los órganos de gobierno condiciona positivamente los créditos a las administraciones públicas y la política retributiva a los empleados (incluidos directivos). Obtienen menor rentabilidad las cajas que en su política crediticia priman a las administraciones públicas frente a otros sectores.</p> <p><i>Método: regresión lineal por mínimos cuadrados ordinarios y regresión con datos de panel.</i></p> <p><i>Variable dependiente: ROA.</i></p>
<u>Eficiencia</u>	<u>periodo</u>	
Azofra y Santamaría (2004)	1999	<p>Efecto negativo de la mayor presencia de políticos en el consejo de administración sobre la eficiencia en costes</p> <p><i>Método: análisis tobit y modelo de frontera no paramétrico determinista DEA (Data Envelopment Analysis)</i></p>
García-Cestona y Surroca (2008)	1998-2002	<p>Las cajas controladas por las administraciones públicas favorecen objetivos que contribuyen al desarrollo regional y tienen un menor rendimiento, mientras que aquellas que son controladas por los <i>insiders</i> o grupos sociales internos (directivos, empleados y depositantes) favorecen los objetivos relacionados con la maximización del beneficio y el crecimiento económico y tienen un rendimiento mayor.</p> <p><i>Método: metodología DEA</i></p>

CAPÍTULO IV

IMPACTO DE LA PROVISIÓN GENÉRICA EN EL RESULTADO DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO ESPAÑOLAS EN EL PERIODO 2001-2011: EVIDENCIA EMPÍRICA

El presente capítulo está dividido en ocho apartados. En el primer apartado se indica el objetivo del estudio empírico, se plantean las hipótesis de investigación y se definen las variables, tanto la variable principal que cuantifica el impacto de la provisión genérica en el resultado, y que se configura como la variable dependiente, como las variables explicativas.

En el segundo apartado se delimita la población objeto de estudio y la configuración de la muestra inicial de entidades cuyas cuentas anuales han sido consultadas. En el apartado tercero, tras exponer los requerimientos de publicidad establecidos por la normativa, se realiza un análisis de carácter descriptivo de la información publicada por las entidades de la muestra inicial. El hecho de que a partir de 2005 la publicación del saldo de provisión genérica tenga carácter voluntario reduce la muestra inicial y determina la muestra de entidades utilizada en la fase explicativa, cuya configuración se expone en el cuarto apartado.

A continuación se aborda la fase explicativa que abarca dos estudios de carácter univariante y multivariante respectivamente. En el apartado quinto se realiza un análisis utilizando técnicas univariantes para contrastar estadísticamente las hipótesis planteadas referentes al impacto de la provisión genérica en la cuenta de resultados y en el ratio de rentabilidad económica, evaluando la diferencia entre bancos y cajas de ahorros con formas jurídicas y de gobernanza distintas. La disponibilidad de datos longitudinales -en el

tiempo- permite realizar un análisis multivariante, que se recoge en el apartado sexto, donde se formula un modelo teórico que considera conjuntamente los posibles factores que pueden explicar el mayor o menor impacto que tiene la provisión genérica en la cuenta de resultados. Por último, en el apartado séptimo se sintetizan las principales conclusiones del presente capítulo y en el octavo las limitaciones y aportaciones del trabajo realizado.

1. Objetivo del estudio empírico, hipótesis de investigación y definición de las variables.

1.1 Objetivo e hipótesis de investigación.

Como se puso de manifiesto en el segundo capítulo, la normativa contable del Banco de España establece un modelo de carácter prudencial anticíclico para el reconocimiento del deterioro de las inversiones crediticias, conocido en la literatura como modelo de provisión dinámica, que es utilizado por todas las entidades de crédito españolas en la elaboración de las cuentas anuales individuales y consolidadas. Este modelo se concreta en la provisión genérica con objetivos prudenciales de estabilidad financiera, y su configuración se articula en la normativa contable afectando directamente al resultado publicado en los estados financieros. La provisión genérica, que fue mantenida por el supervisor español cuando entraron en vigencia las

NIIF en 2005, contradice el modelo de pérdidas incurridas que establece el marco normativo contable en vigor, la NIC 39, como expusimos en el segundo capítulo.

Cuando en 2007 se inició la crisis los resultados publicados por las entidades de crédito españolas no sólo eran en general buenos, cuando en el resto del mundo se deterioraban, sino que además daban muestra de una estabilidad, justificada por el propio Banco de España por las llamadas provisiones “dinámicas” introducidas en 2000 para contrarrestar el ciclo económico. Sin embargo un par de años después se invirtió la situación, hasta el punto de que el gobierno tuvo que intervenir para rescatar al sector, lo que obliga a preguntar por las razones del cambio en la tendencia de las cifras. Del conjunto de entidades las más afectadas fueron las cajas de ahorros con una forma de gobernanza manifiestamente diferente respecto a los bancos.

Es en este contexto en el que planteamos nuestra investigación. El objetivo marco de este trabajo empírico es investigar si el modelo prudencial del Banco de España concretado en la provisión genérica tiene un efecto significativo en la cuenta de resultados, que enmascara la situación económica real de las entidades, hasta el punto de evitar o retrasar la información sobre la existencia de problemas. Se pretende mostrar el resultado y la rentabilidad potencial que se hubiera obtenido con la correcta aplicación de la NIC 39 en las entidades españolas, así como los factores que pueden condicionar el efecto que tiene la provisión genérica en el resultado, como la naturaleza jurídica de la entidad o la fase del ciclo económico. Para ello se plantean dos hipótesis de investigación.

Hipótesis referida al alisamiento del resultado en el ciclo económico

El modelo de provisión dinámica concretado en la provisión genérica produce, dada su formulación, un alisamiento del resultado. La provisión genérica reduce el resultado cuando el crédito crece y la dotación de provisión específica por las pérdidas crediticias manifestadas es relativamente pequeña, situación que se produce generalmente en épocas de expansión económica con cuentas de resultados boyantes. Por el contrario, cuando las pérdidas crediticias son elevadas y la tasa de crecimiento del crédito se ralentiza o es negativa, la provisión genérica se libera incrementando el resultado, situación que se produce generalmente en la etapa recesiva del ciclo económico.

Como se expuso en el tercer capítulo, en la literatura contable se ha considerado el alisamiento del resultado por la gerencia como un subrogado de poca calidad de la información contable. Un deterioro excesivo del crédito facilita la creación de reservas ocultas, lo que permite gestionar el resultado posteriormente. Así, el aumento del resultado que produce la reversión de la provisión genérica permite enmascarar las pérdidas por el deterioro evidenciado, distorsionando el valor informativo de la información contable, a la par que aumenta la probabilidad de distribución de recursos vía dividendos o de mayores remuneraciones.

En el sector financiero español el alisamiento lo origina la aplicación de la norma, lo que disminuye la discreción gerencial, pero

en cualquier caso el alisamiento se produce. Así, aunque sea normativo o “institucional” entendemos que los argumentos anteriores son igualmente válidos.

El modelo de provisión genérica del Banco de España vincula el alisamiento a dos factores: (i) el volumen y crecimiento del crédito y (ii) el deterioro crediticio manifestado. Aunque estos factores son particulares en cada entidad, en términos generales están estrechamente relacionados con el ciclo económico. El crédito crece en la etapa expansiva y se contrae en la recesiva, mientras que el deterioro se mantiene en tasas bajas en épocas de expansión económica y crece considerablemente en la etapa recesiva cuando aumentan las insolvencias de los clientes.

Por otro lado, la provisión genérica afecta a tres carteras del activo: cartera de inversión crediticia, cartera a vencimiento y cartera disponible para la venta, así como a la partida de pasivo de provisión por riesgos y compromisos contingentes. Como se puso de relieve en el primer capítulo, la cartera crediticia tiene un peso importante en el balance de las entidades de crédito españolas, lo que puede determinar que la provisión genérica sea una magnitud relevante que afecte al resultado y a los ratios calculados a partir de él.

Considerando lo anterior analizamos el efecto de la provisión genérica en el desempeño de la actividad, medida a través del resultado y del ratio de rentabilidad económica, conocido como ROA (*return on assets*). Contrastamos si la alteración del resultado contable y del ROA, consecuencia de la aplicación del modelo de provisión

dinámica del Banco de España, es realmente relevante y si en caso de no haberse aplicado, y haber seguido un modelo de pérdidas incurridas (como establece la aplicación de la NIC 39 desde 2005), el resultado y el ROA de las entidades hubieran sido distintos, hasta el punto de que hubieran permitido informar de forma oportuna sobre la existencia de problemas, que se revelaron con posterioridad.

Concretamos este objetivo en la siguiente hipótesis estadística formulada en forma alternativa, que es descompuesta en función de la etapa del ciclo económico:

H1: La provisión genérica tiene un efecto significativo en el resultado y en la rentabilidad económica de las entidades de crédito, produciendo un alisamiento del resultado en el ciclo económico.

H1a: En la etapa de crecimiento, 2001-2007, la provisión genérica disminuye significativamente el resultado publicado y el ROA, por lo que las entidades de crédito españolas habrían informado de un resultado y ROA mayor si no hubiesen contabilizado la provisión genérica.

H1b: En la etapa de crisis, 2008-2011, la provisión genérica aumenta significativamente el resultado publicado y el ROA, por lo que las entidades de crédito españolas habrían informado de un resultado y ROA menor si no hubiesen contabilizado la provisión genérica.

Hipótesis de la naturaleza jurídica de la entidad

Como hemos expuesto anteriormente, el crédito y la dotación específica por los créditos deteriorados son los dos factores que determinan el importe de provisión genérica, y por tanto su efecto en el resultado y en la rentabilidad económica.

Como expusimos en el primer capítulo no todas las entidades de crédito españolas participaron de igual forma en el crecimiento del crédito durante la fase expansiva, ni resultaron afectadas con la misma intensidad por las pérdidas crediticias cuando los impagos aumentaron con el cambio de ciclo económico, observándose diferencias entre bancos y cajas de ahorros.

La distinta forma de gobernanza de bancos y cajas de ahorros, determinada por su diferente forma jurídica, podría influir en el comportamiento diferenciado entre ambos tipos de entidad. Como señalan Jensen y Meckling (1976), la naturaleza jurídica adoptada por las empresas puede influir sobre el comportamiento de las mismas puesto que dicha forma jurídica define la renta residual y, por tanto, los incentivos de los propietarios de la entidad. Cuando existen regulaciones que condicionan la asignación de derechos de control y los órganos de gobierno, como ocurre en el sector de cajas de ahorros en el periodo analizado, la forma jurídica se convierte en una variable exógena que puede originar diferencias en las decisiones empresariales, en la asunción de riesgos y en los niveles de renta generados (Demsetz, 1983 y Demsetz y Lehn, 1985).

La literatura señala diversos factores relativos a la forma de gobernanza de la entidad, determinada por su forma jurídica, que pueden afectar la actuación directiva. En los bancos, su constitución como sociedades anónimas determina que deban considerarse el grado de dispersión de la propiedad, la participación directiva en el capital y el tipo de accionistas. En las cajas de ahorros el reparto de los derechos de control entre distintos colectivos con intereses diversos y a veces confrontados, entre los que se encuentran las administraciones públicas, determina que deba considerarse la influencia del control político y la discrecionalidad de los gestores para establecer sus propios objetivos.

La distinta forma de gobernanza de bancos y cajas de ahorros podría haber determinado un comportamiento diferente entre ambos tipos de entidad en la asunción de riesgos (Santos, 2014) y en las políticas crediticias durante el periodo analizado. Como señalan Salas y Saurina (2002) la estructura de propiedad y el modelo de gobernanza probablemente influyen en el modelo de gestión interna de la entidad y especialmente en el modelo de evaluación y gestión de los préstamos. Podría argumentarse que el efecto de alisamiento del modelo de provisiones del Banco de España habría ayudado a enmascarar estas diferencias.

La etapa de crecimiento económico se caracterizó en España por un importante aumento del crédito, especialmente al sector inmobiliario caracterizado por un elevado riesgo por su vinculación con el ciclo económico. Paralelamente tuvo lugar un proceso de desregulación que eliminó los límites territoriales a las cajas de

ahorros para el ejercicio de la actividad bancaria. En este contexto las cajas acometieron un proceso de expansión geográfica que conllevó un incremento del crédito mayor que los bancos, en particular del vinculado al sector inmobiliario (Nieto *et al.*, 2001; BdE, 2006; Delgado *et al.*, 2007; Trucharte, 2010).

En el proceso de expansión del crédito las cajas de ahorros aplicaron estrategias más agresivas que los bancos con políticas de concesión de crédito más arriesgadas (Jiménez y Saurina, 2004; Delgado *et al.*, 2007; Trucharte, 2010). La política de asunción de riesgos aplicada por una entidad en la concesión del crédito determina la calidad de la cartera, que se manifestará posteriormente cuando se evidencien los deterioros. Es decir, un comportamiento de mayor toma de riesgos en la etapa expansiva del crédito no impacta inmediatamente en las pérdidas de la cartera, sino que se evidenciará posteriormente cuando aumente la tasa de impagados en forma de mayores pérdidas crediticias (Jiménez y Saurina, 2005).

En definitiva, durante la etapa expansiva el mayor crecimiento del crédito en las cajas de ahorros respecto a los bancos determinaría mayores dotaciones de provisión genérica. Por otro lado, una mayor asunción de riesgos en la concesión de préstamos de peor calidad por parte de las cajas respecto a los bancos, se manifestaría en la etapa recesiva en forma de mayores deterioros que determinan la dotación de provisión específica, lo que implicaría una mayor liberación de la provisión genérica en las cajas que en los bancos en este periodo. Es decir, se habría producido una mayor alisamiento en las cajas que en los bancos por la aplicación del modelo, lo que implicaría que se habría

enmascarado y/o retrasado la existencia de un problema que era, en principio, y como se demostró después, mayor en las cajas que en los bancos.

Considerando lo anterior formulamos la siguiente hipótesis estadística en forma alternativa, que es descompuesta en función de la etapa del ciclo económico:

H2: Las cajas de ahorros alisan más el resultado y la rentabilidad económica (ROA) en el ciclo que los bancos por efecto de la provisión genérica.

H2a: En la etapa de crecimiento, las cajas de ahorros dotan más provisión genérica que los bancos, con un mayor efecto en el resultado y en el ROA respecto a los bancos.

H2b: En la etapa de crisis, las cajas de ahorros liberan más provisión genérica que los bancos, con un mayor efecto en el resultado y en el ROA respecto a los bancos.

1.2 Medición del impacto de la provisión genérica en el resultado.

Para analizar el impacto de la provisión genérica en la cuenta de resultados planteamos un ejercicio de simulación consistente en eliminar el efecto esta partida de la cuenta de Pérdidas y Ganancias. De este modo se pretende conocer cuál habría sido el resultado en un escenario simulado donde no existiese la provisión genérica.

En diversos ámbitos se realizan estudios de simulación que intentan prever el impacto de una norma o acuerdo, en fase de debate o ya aprobada, de futura aplicación o posible implementación. A modo de ejemplo, en el ámbito contable el reciente proceso de reforma de la normativa de arrendamientos por parte del IASB ha propiciado la realización de estudios que analizan el posible efecto de la capitalización de los arrendamientos operativos (entre otros, Fülbier *et al.* 2008, Fitó *et al.* 2013, Barral *et al.* 2014; Pardo *et al.*, 2015). La aplicación de la NIC 32 en el sector cooperativo ha sido otro tema objeto de interés (Bastida y Amat, 2014 realizan una recopilación de estos trabajos).

En el ámbito prudencial bancario, la reciente aprobación del acuerdo de Basilea III ha motivado la publicación de diversos estudios que simulan la potencial respuesta de los bancos a las nuevas exigencias prudenciales (Schmaltz *et al.* 2014 o King, 2010 entre otros) o los posibles efectos macroeconómicos (Kopp *et al.* 2010).

El modelo de provisión dinámica también ha sido objeto de diversos trabajos que han simulado, basándose en datos históricos, la aplicación del modelo de provisión dinámica español en el sector bancario de Estados Unidos (Balla y McKenna, 2009; Fillat y Montoriol-Garriga, 2010), de Uruguay (Wezel, 2010) y Chile (Wezel *et al.*, 2012). Todos estos estudios adoptan un enfoque exclusivamente prudencial analizando los efectos del modelo en la consecución de objetivos de estabilidad financiera como una herramienta que puede reducir la prociclicidad del sistema financiero.

Nuestro trabajo se realiza desde el ámbito contable analizando el efecto del modelo de provisión dinámica en los estados financieros y su repercusión en la información transmitida a los usuarios externos. Paralelamente, en la medida en que el modelo prudencial español no ha sido implantado en el resto de países de la UE que aplican las NIIF, el ejercicio de simulación pretende aproximar la información del sector bancario español al resto de la UE, lo que hubiese permitido, entre otras cosas, una mayor comparabilidad con la información financiera elaborada en esos países.

Somos conscientes que el escenario simulado no tiene por qué corresponder con el que se hubiese producido realmente de no existir la provisión genérica en el sector bancario español. Toda entidad, financiera o no, al diseñar su estrategia de gestión toma en consideración las condiciones en las que opera, evaluando el impacto de todas las circunstancias existentes. Un sistema de correcciones valorativas diferente (“provisiones” en el argot bancario) podría haber influido en las decisiones adoptadas por las entidades, con repercusión en diferentes áreas como la política crediticia, la asunción de riesgos, etc., con reflejo en la información financiera.

Para configurar este escenario, definimos la variable variación del resultado, *VARDO*, que cuantifica el peso relativo de la partida de provisión genérica en la cuenta de resultados y nos permite determinar cuánto y cómo hubiese variado el resultado de no existir dicha provisión, calculada como:

$$VARDO_{it} = \frac{\text{rdo simulado}_{it} - \text{rdo publicado}_{it}}{|\text{rdo publicado}_{it}|}$$

$$= \frac{\text{rdo publicado}_{it} \pm \text{provisión genérica neta PyG}_{it} - \text{rdo publicado}_{it}}{|\text{rdo publicado}_{it}|}$$

donde:

$\text{rdo publicado}_{it}$ = resultado publicado por la entidad i en el año t en aplicación de la circular del Banco de España

rdo simulado_{it} = $\text{rdo publicado}_{it} \pm$ dotación de provisión genérica $_{it}$

La variable *VARDO*, es la principal en nuestro estudio estadístico, tanto en el análisis univariante como en el multivariante donde se configura como variable dependiente. Esta variable es similar al índice de comparabilidad utilizado en otros trabajos para cuantificar la variación que experimentan diversos ratios como consecuencia del cambio de una norma contable (Marín, Palacios y Martínez, 2008 en el sector bancario español para evaluar el impacto de la CBE 4/04; o en el sector no financiero Fitó *et al.*, 2013; Pardo *et al.*, 2015; Gray, 1980 o Weetman *et al.*, 1998, entre otros).

El mecanismo de la provisión genérica determina que la variable *VARDO* pueda tener tanto signo positivo como negativo lo que condiciona su interpretación. La provisión genérica puede ser un gasto

(cuando se dota) o un ingreso (cuando se libera el saldo acumulado), lo que determina el signo de la variable, como se expone a continuación:

$$+VARDO = \frac{+ \text{dotación neta provisión genérica}_{it}}{|\text{rdo publicado}_{it}|}$$

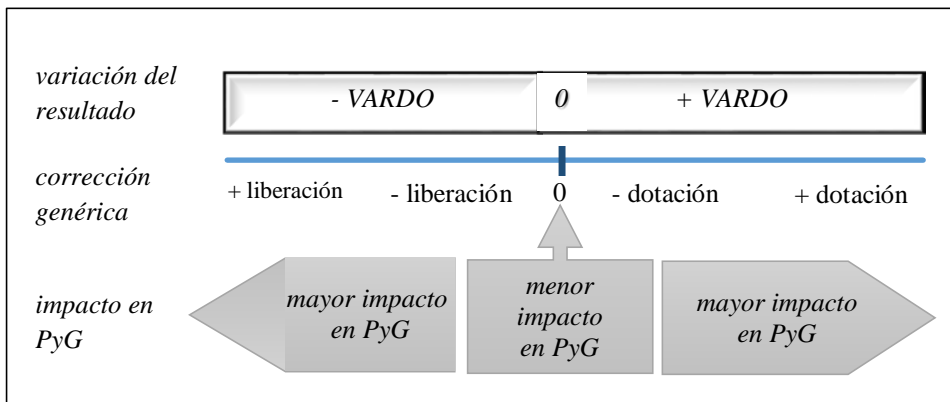
$$-VARDO = \frac{-\text{liberación neta provisión genérica}_{it}}{|\text{rdo publicado}_{it}|}$$

El signo de *VARDO* indica el movimiento (aumento o disminución) que experimenta el resultado al anular la partida de provisión genérica y permite distinguir el efecto que tiene la partida de provisión genérica en la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Además del signo de la variable es importante su valor, que nos permite cuantificar el tamaño del efecto de la provisión genérica en el resultado. Valores de la variable *VARDO* cercanos a cero indican un efecto pequeño de la provisión genérica en el resultado. El efecto aumenta al alejarse del valor 0, tanto en valores positivos como negativos.

La siguiente figura esquematiza ambos aspectos de la variable *VARDO*, que es necesario tener presente en los epígrafes posteriores al interpretar los resultados obtenidos en el análisis estadístico y analizar su relación con otras variables.

Figura 1. Comportamiento de la variable *VARDO*.



Realizamos dos observaciones relativas al cálculo de la variable *VARDO*. En primer lugar, el importe neto de provisión genérica en la cuenta de Pérdidas y Ganancias no es una información disponible directamente en las cuentas anuales. Este importe se ha calculado como la variación que experimenta el saldo de provisión genérica en el ejercicio, anulando los conceptos que pudieran afectar al saldo de esta partida pero que no tienen repercusión en la cuenta de resultados (por ejemplo, los movimientos con origen en la incorporación o baja de entidades al perímetro de consolidación).

En segundo lugar, la variable *VARDO* se ha calculado sobre el resultado antes de impuestos. El motivo principal es que un 10,3% del total de las observaciones (entidades/año) de la muestra tienen un gasto por impuesto de sociedades con saldo acreedor. Esta situación se produce principalmente en el periodo 2008-2011, en el cual se acumulan las entidades en esta tesitura: 18% (2008), 32,5% (2009),

31,8% (2010) y 38,1% (2011)⁶⁸. Eliminar estas observaciones, como se hace en los estudios relativos al efecto impositivo (por ejemplo Fonseca *et al.*, 2011), hubiese mermado considerablemente la muestra en el periodo analizado haciendo inviable la obtención de conclusiones estadísticamente significativas. Además, como expusimos en el segundo capítulo, la provisión genérica produce diferencias temporarias en el impuesto sobre beneficios afectando al tipo impositivo efectivo. Por este motivo, el tipo hubiese sido diferente en un escenario simulado sin provisión genérica, lo que añadiría una gran dificultad al cálculo del resultado simulado sin provisión genérica después de impuestos.

1.3 Índice de comparabilidad de la rentabilidad económica.

La magnitud del resultado contable es utilizada en el cálculo de diferentes ratios que evalúan la rentabilidad empresarial, por lo que consideramos que la provisión genérica puede afectar al ratio de rentabilidad económica (ROA). Este ratio tiene una influencia significativa en el diagnóstico de la rentabilidad de la sociedad y es utilizado con propósitos predictivos (Barnes, 1987), por lo que es particularmente relevante para analistas financieros e inversores y puede afectar el comportamiento de los gestores si se utiliza como referencia en los sistemas de remuneración (Watts y Zimmerman, 1986).

⁶⁸ En algunos años se observa alguna entidad que tiene un resultado antes de impuestos negativo, pero un resultado después de impuestos positivo.

De forma similar al cálculo de la variable *VARDO* calculamos la variable *ICROA*, que mide la variación que experimenta la rentabilidad económica al ser recalculada en un escenario simulado sin provisión genérica, y que se determina como:

$$ICROA_{it} = \frac{ROA_{simulado}_{it} - ROA_{publicado}_{it}}{|ROA_{publicado}_{it}|}$$

Definimos el ROA como el cociente entre el resultado antes de impuestos y el activo total medio. Calculamos la rentabilidad económica respecto del resultado antes de impuestos debido a la significativa presencia de entidades con un gasto por impuesto de sociedades con saldo acreedor, como se ha señalado anteriormente, y en línea con otros estudios en el sector bancario español (Trujillo-Ponce, 2013 y Fonseca *et al.*, 2011) y en el sector no financiero (Fitó *et al.* 2013 o Fülbier *et al.* 2008, entre otros). En el cálculo del ROA simulado se ha anulado la partida de provisión genérica tanto en el resultado antes de impuestos como en el activo total medio. El ROA publicado es que se deriva de los datos publicados por la entidad en aplicación de la normativa contable del Banco de España.

1.4 Variables explicativas.

A priori consideramos que son susceptibles de ser variables explicativas en el análisis multivariante aquellas que condicionan el importe de la provisión genérica en el modelo del Banco de España,

expresadas en las variables *CREDITO* y *RIESGO*. Para contrastar las hipótesis planteadas consideramos el ciclo económico en la variable *CRISIS* y el tipo de entidad en la variable *ENTIDAD*. Como variable de control utilizamos el tamaño de la entidad en la variable *TAMAÑO*. A continuación exponemos las características de cada variable y la relación esperada con la variable dependiente.

- Inversión crediticia: variable *CREDITO*.

Como se expuso en el segundo capítulo, la provisión genérica está condicionado por dos factores: (i) con signo positivo, el crédito y su variación y (ii) con signo negativo, la dotación anual de provisión específica por los créditos deteriorados:

$$\text{dotación prov. genérica} = \alpha \Delta \text{Crédito} + \beta \text{Crédito} - \text{dotación neta prov. específica}$$

Hemos medido la inversión crediticia con la variable *CREDITO* calculada como el volumen de crédito bruto a la clientela respecto al total de activo.

Considerando que la inversión en crédito y su variación aumenta la dotación de provisión genérica en el modelo del Banco de España, se espera una relación positiva entre la variable *CREDITO* y la variable *VARDO*, así como entre la variación del crédito $\Delta \text{CREDITO}$ y la variable *VARDO*.

- Deterioro crediticio: variable *RIESGO*.

La dotación neta de provisión específica es la manifestación *ex post* del riesgo de crédito al estar determinada por los activos deteriorados. Esta magnitud, que afecta negativamente a la provisión genérica, no es un dato disponible directamente en las cuentas anuales y aunque se podría haber obtenido de forma indirecta hemos decidido no utilizarla por dos motivos. El motivo principal es que los parámetros que determinan su cálculo han sufrido diversas modificaciones durante el periodo analizado, afectando a la cuantificación de la pérdida crediticia.

Concretamente, la estimación de provisión específica por el deterioro manifestado se realiza aplicando la metodología del Banco de España que considera diversos factores para cuantificar el importe de la pérdida, entre otros el tipo de préstamo, el tipo de garantía y el plazo de impago del crédito. Estos factores han sido objeto de diversas modificaciones en el periodo analizado (en los plazos de impago que determinan el porcentaje de la pérdida, en el valor a considerar de las garantías, etc.). Así, para contabilizar el 100% de la pérdida, el tiempo transcurrido desde la primera cuota impagada de un préstamo cambia de 21 meses en 2001, a 24 meses en 2005, y 12 meses en 2010. Roldán⁶⁹ (2010c) señalaba que el impacto de las modificaciones introducidas en el cálculo del deterioro en el año 2010 fue evaluado por el Banco de España, que estimó un incremento en las provisiones específicas del 2% respecto a la aplicación de los criterios vigentes hasta ese ejercicio,

⁶⁹ Director general de regulación y estabilidad financiera del Banco de España entre 2001-2013.

lo que reduciría el resultado neto antes de impuestos cerca del 10%. Por tanto, los cambios en la dotación de provisión específica no corresponden exclusivamente con cambios en la situación de deterioro del crédito, sino que en parte se deben a cambios normativos lo que distorsiona la homogeneidad de esta magnitud para evaluar el riesgo crediticio manifestado en la entidad en un horizonte temporal.

Un motivo adicional que nos induce a no utilizar el saldo de corrección específica es que consideramos que esta magnitud pudiera no reflejar el nivel de riesgo crediticio, pues su uso discrecional en la gestión del resultado para el alisamiento de beneficios ha sido analizada y corroborada en diversos estudios (entre otros Saurina, 1999; Kanagaretnam *et al.* 2004; Liu y Ryan, 2006 o Fonseca y González, 2008). En el mismo sentido se manifiestan Illueca *et al.* (2014) que justifican la no utilización de la provisión por insolvencias como variable explicativa en el sector de cajas de ahorros al considerar que la estructura de gobernanza y la influencia política durante el periodo expansionista podría haber creado incentivos para retrasar el reconocimiento de provisiones y fallidos para ocultar el potencial efecto negativo de la rápida expansión.

Consideramos que en el ámbito español la cifra de créditos dudosos es una medida más representativa de la evolución temporal del riesgo crediticio manifestado, con menores interferencias de cambios normativos. La normativa bancaria española clasifica como dudosos aquellos activos que presentan cuotas impagadas por un plazo superior a 90 días y aquellos otros sobre los que la entidad tiene dudas razonables sobre su reembolso en los términos que fueron acordados

en el momento de la concesión del crédito. Este concepto se ha mantenido sin modificaciones en el periodo analizado, produciéndose un único cambio en 2005. A partir de este año la entrada en mora de una cuota vencida, lo que se produce a los tres meses del impago, implica clasificar como dudoso el importe total del crédito pendiente de cobro (CBE 4/2004), frente a la normativa anterior que solo clasificaba dudosa la cuota vencida (CBE 4/1991). No obstante, la diferencia entre las normas no es tan acusada como pudiera parecer inicialmente, pues en la normativa anterior a 2005 no se esperaba al vencimiento de la última cuota del préstamo para calificarlo en su totalidad como dudoso porque con anterioridad se arrastraba a dudosa toda la operación cuando los importes vencidos y clasificados como dudosos representaran más del 25% del total de la operación (CBE 4/1991).

El volumen de créditos dudosos ha sido utilizado como variable de riesgo bancario entre otros por Sullivan y Spong (1998), Cebenoyan *et al.* (1999), Karels y MacClatchey (1999), Salas y Saurina (2002), Delgado *et al.* (2003), Jiménez y Saurina (2004), Cebenoyan y Strahan (2004), Kwan (2004), Delgado y Saurina (2004), Fernández *et al.* (2006a y 2006b), Shehzad *et al.* (2010), Agoraki *et al.* (2011) o Cubillas *et al.* (2011). Como señalan Delgado y Saurina (2004) la morosidad es la manifestación *ex post* del riesgo de crédito.

Definimos el riesgo como el volumen de créditos dudosos respecto del crédito total a la clientela. Consideramos que el riesgo puede tener una relación no lineal con la variable dependiente, por lo que tomamos el logaritmo natural del ratio dudosos respecto al crédito.

El motivo es que la provisión genérica tiene un límite máximo y mínimo (este se elimina en 2008) que puede condicionar el importe de provisión genérica aunque el riesgo varíe. Además, la liberación de provisión genérica está limitada al saldo total acumulado por la entidad. Por tanto la variable *RIESGO* se calcula como el logaritmo natural del ratio de créditos dudosos respecto del crédito total a la clientela⁷⁰.

Como se ha indicado, utilizamos el volumen de créditos dudosos como variable para medir el riesgo crediticio manifestado en la entidad, como subrogado del efecto de la corrección específica. Considerando que la provisión específica disminuye la dotación de provisión genérica esperamos una relación negativa de la variable *RIESGO* con la variable dependiente *VARDO*.

- Etapa del ciclo económico: variable *CRISIS*.

Con el objeto de contrastar si el efecto de la provisión genérica en el resultado es diferente en el ciclo económico se introduce la variable *CRISIS*, con la que diferenciamos las dos etapas económicas que abarca nuestro estudio. Esta es una variable dicotómica que toma el valor 0 en el periodo precrisis (2001 a 2007) y el valor 1 en el periodo de crisis económica (2008 a 2011).

⁷⁰ La transformación logarítmica es también conveniente porque la distribución empírica del logaritmo natural del ratio es más cercana a una distribución normal que la distribución del ratio (Bravo y Vásquez, 2008).

Consideramos que el choque macroeconómico que ha supuesto la crisis financiera repercute en el efecto que tiene la provisión genérica en el resultado de la entidad, de forma que se produce un cambio. Se pasa de una situación generalizada de dotación de provisión genérica en la etapa previa a la crisis que disminuye el resultado en el sector de entidades de crédito, a una situación, en términos generales, de liberación de provisión genérica en la etapa de crisis que aumenta el resultado del sector.

Teniendo en cuenta la interpretación de la variable *VARDO*, esperamos un coeficiente negativo de la variable *CRISIS* que pondría de manifiesto una disminución del valor de la variable dependiente durante los años de crisis que permitiría valores negativos de *VARDO*, indicando un proceso de liberación de provisión genérica en esta etapa.

Esta variable ha sido utilizada en otros trabajos que contrastan el efecto de la crisis en temas económicos como el comportamiento de la prima de riesgo (Matei y Cheptea, 2012).

- Naturaleza jurídica de la entidad: variable *ENTIDAD*.

Consideramos la influencia de la naturaleza jurídica de la entidad con la variable dicotómica *ENTIDAD*, que toma el valor 0 para los bancos y el valor 1 para las cajas de ahorros. Como expusimos en la segunda hipótesis de investigación esperamos que el impacto de la provisión genérica en el resultado sea mayor en las cajas de ahorros que en los bancos.

La configuración de la variable *VARDO* y su relación con el ciclo económico determina que el signo esperado cambie según la etapa económica.

En la etapa precrisis la variable *VARDO* tiene, en términos generales, valor positivo indicando un proceso generalizado de dotación de provisión genérica. En este periodo esperaríamos un coeficiente positivo de la variable *ENTIDAD*, lo que pondría de manifiesto una mayor dotación de provisión genérica en las cajas de ahorros que en los bancos. Esto significaría un mayor efecto de la provisión genérica en las cajas respecto a los bancos en esta etapa.

En la etapa de crisis la variable *VARDO* tiene, en términos generales, valor negativo indicativo de un proceso de liberación de provisión genérica. En esta situación esperaríamos un coeficiente negativo que permitiera un valor menor (más alejado del valor cero) para cajas de ahorros respecto al colectivo de referencia bancos, poniendo de manifiesto una mayor liberación de provisión genérica en las cajas que en los bancos. Esto significaría un mayor efecto de la provisión genérica en las cajas respecto a los bancos en esta etapa.

- Tamaño de la entidad: variable *TAMAÑO*.

Consideramos el tamaño de la entidad como variable de control para captar la heterogeneidad de las entidades de la muestra. Medimos la variable *TAMAÑO* como el logaritmo natural del activo total de la entidad.

Esta variable es utilizada por los trabajos que analizan el riesgo en el sector bancario, aunque puede tener dos efectos contrarios. Por un lado se considera el tamaño como una ventaja que permite mayores oportunidades de diversificación del riesgo (Demsetz y Strahan, 1997), mayor poder de mercado, menores costes de monitorización de los prestatarios (McAllister y McManus 1993, Diamond, 1984) y la utilización de modelos de valoración de riesgos más avanzados y mejores sistemas de control interno (Agoraki *et al.* 2011), que junto con un mayor control de analistas y supervisores (Saunders *et al.* 1990) justificaría una relación negativa entre tamaño y riesgo. Por otro lado, el mayor tamaño que permite la diversificación puede implicar un menor control interno del riesgo (Acharya *et al.* 2006; Goetz, 2010) y un incentivo para realizar inversiones más arriesgadas (Demsetz y Strahan 1997), especialmente si se considera que el tamaño permitirá beneficiarse de las garantías implícitas de las autoridades que intervendrán para evitar la quiebra de una entidad o limitar las pérdidas de los acreedores cuanto mayor sea su dimensión (problema de riesgo moral “*too big too fail*”) (Iannotta *et al.* 2007; Gropp y Vesala, 2001; Cubillas *et al.* 2011, entre otros), lo que reducirá los incentivos de supervisión por parte del mercado.

Las evidencias empíricas previas son ambiguas. Algunos trabajos obtienen que el tamaño es significativo en el sentido que las entidades de mayor tamaño tiene menor riesgo (Fernández *et al.* 2006a y 2006b; Agoraki *et al.* 2011), sin embargo otros obtienen el resultado contrario, que el tamaño aumenta el riesgo (Demsetz y Strahan, 1997; Cebenoyan *et al.* 1999; Delgado *et al.* 2003; Acharya *et al.* 2006;

Cubillas *et al.* 2011) mientras que en otros estudios el efecto del tamaño no es relevante (Saunders *et al.* 1990; Shehzad *et al.* 2010) o no señalan en un mismo sentido. Así en el sector bancario español García y Robles (2008) obtiene que las entidades medianas asumen más riesgo pero no encuentran diferencias entre entidades grandes y pequeñas; Salas y Saurina (2002) obtienen que el tamaño reduce el riesgo en los bancos pero no es significativo en el grupo de cajas; mientras que Delgado *et al.* (2007) obtienen que el efecto del tamaño sobre el riesgo es diferente en bancos y cajas de ahorros, encontrando que el tamaño afecta positivamente al riesgo en los bancos y tiene un efecto negativo en las cajas de ahorros.

En nuestro trabajo un coeficiente positivo indicaría que el tamaño aumenta el valor de la variable *VARDO*, de forma que en etapa de crecimiento económico el tamaño afectaría positivamente a la dotación de provisión genérica mientras que en la etapa recesiva disminuiría la liberación de provisión genérica. Considerando que el riesgo se manifiesta especialmente en la etapa recesiva, un coeficiente positivo sería consistente con el argumento de que el tamaño reduce el riesgo de la entidad y por tanto la liberación de provisión genérica. Un coeficiente negativo señalaría lo contrario.

En la tabla 3 se resumen las variables definidas para este estudio y su cálculo, indicando la relación esperada con la variable de interés *VARDO*.

Tabla 3. Definición de la variable dependiente y de las variables explicativas.

Variable dependiente	
<i>Variable</i>	<i>Definición</i>
<i>VARDO</i>	$\frac{+ \text{ dotación provisión genérica}}{ \text{rdo publicado} } = +VARDO$ $\frac{- \text{ liberación provisión genérica}}{ \text{rdo publicado} } = -VARDO$

Variables explicativas		
<i>Variable</i>	<i>Definición</i>	<i>Relación esperada</i>
<i>CREDITO</i>	$\frac{\text{crédito bruto clientes}}{\text{activo total}}$	+
Δ <i>CREDITO</i>	$\frac{\text{incremento crédito bruto clientes}}{\text{activo total medio}}$	+
<i>RIESGO</i>	$\ln \frac{\text{crédito dudoso clientes}}{\text{crédito bruto clientes}}$	-
<i>TAMAÑO</i>	\ln activo total	+/-
<i>CRISIS</i>	= 0 precrisis (2001 -2007) = 1 crisis (2008-2011)	-
<i>ENTIDAD</i>	= 0 bancos = 1 cajas de ahorros	+ en etapa precrisis - en etapa crisis

2. Población y delimitación de las muestras.

El estudio se centra en los bancos y cajas de ahorros activas en España durante el periodo 2001-2011. No se considera el año 2000 porque el modelo que establece la provisión genérica entra en vigor a mitad de este ejercicio lo que desvirtúa el efecto de la partida en el resultado del citado año. También se ha descartado el año 2012 porque en ese ejercicio la autoridad supervisora española establece una medida de carácter excepcional⁷¹ que requiere a las entidades bancarias una aportación adicional significativa de provisión genérica.

Para elaborar el listado completo de entidades que constituyen la población objeto de estudio hemos consultado la memoria de supervisión bancaria en España publicada anualmente por el Banco de España, el anuario estadístico de la Asociación Española de Banca (AEB) y el anuario estadístico de las cajas de ahorros publicado por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA).

En el periodo analizado estuvieron activas en España 108 entidades individuales⁷²: bancos nacionales, filiales bancarias de

⁷¹ El objetivo de esta medida excepcional era reforzar la credibilidad y confianza en el sistema bancario español por su elevada exposición al sector de la construcción. Las medidas se concretaron en tres elementos: (i) la exigencia de provisiones específicas adicionales por la cartera de activos problemáticos con evidencias de deterioro, (ii) incremento adicional con carácter extraordinario de la provisión genérica en el importe del 7% del saldo de la financiación relacionada con la construcción y la promoción inmobiliaria clasificada en situación normal y, (iii) un recargo del capital regulatorio principal del coeficiente de solvencia (RDL 2/2012). Las nuevas exigencias de correcciones valorativas tuvieron un fuerte impacto en las cuentas de resultados del sector. (BdE, 2012).

⁷² Esta cifra no incluye las sucursales de bancos extranjeros, las cuales no se han considerado en el estudio porque solo las sucursales extracomunitarias, aquellas cuya sede central no se encuentra en un Estado miembro del Espacio Económico Europeo, están obligadas a publicar las cuentas anuales de su actividad elaboradas con los criterios de la normativa contable bancaria vigente en España.

entidades extranjeras y cajas de ahorros. Sin embargo nuestro objeto de estudio son las cuentas consolidadas, lo que determina 81 cuentas consolidadas (o individuales cuando no hay grupo).

No obstante, hay 8 bancos que son filiales de grupos consolidados con la particularidad de ser filiales cotizadas. Aunque todos ellos se integran en las cuentas consolidadas de su correspondiente grupo, hemos considerado oportuno mantenerlos en la población como entidades propias objeto de estudio por el interés que tienen sus cuentas anuales para los inversores.

Por tanto, la población objeto de estudio en nuestro análisis está formada por 89 entidades. No hemos obtenido las cuentas anuales de 8 entidades, por consiguiente la muestra inicial está formada por 81 entidades: 36 bancos y 45 cajas de ahorros (todas las que conforman el subsector de cajas), tal como esquematiza la tabla 4. El listado de las entidades que forman la muestra inicial se recoge en el anexo 1.

Las cuentas anuales consultadas corresponden a 68 grupos consolidados (25 bancos y 43 cajas de ahorros) y 13 cuentas individuales (11 bancos y 2 cajas de ahorros). Las cuentas anuales individuales corresponden a bancos filiales de grupos extranjeros (4); a filiales españolas cotizadas (5); a bancos españoles (2) y cajas de ahorros (2), que no constituyen un grupo. A partir de ahora utilizamos

Las sucursales de entidades bancarias comunitarias únicamente están obligadas a publicar las cuentas anuales elaboradas por la entidad y grupo del que forman parte (CBE 4/1991, norma 48ª; CBE 4/2004, norma 2ª). De las 89 sucursales extranjeras radicadas en España en 2009, solamente 7 pertenecían a entidades extracomunitarias establecidas en nuestro país desde inicios del siglo XXI. No obstante, y pese a estar obligadas a elaborar sus cuentas anuales, no hemos podido obtenerlas.

el término entidad para referirnos al banco o caja de ahorros cuyas cuentas anuales, consolidadas en la mayoría de los casos e individuales cuando la entidad no es matriz de un grupo o es una filial que cotiza, son analizadas.

Tabla 4. Población objeto de análisis y muestras.

	<i>Población activa</i>	<i>Muestra inicial: fase descriptiva</i>	<i>Muestra entidades que informan: fase explicativa</i>
• CAJAS DE AHORROS	45	45	31
• BANCOS	44	36	26
○ <i>grupos nacionales</i>	17	15	10
○ <i>entidades individuales no integradas en un grupo</i>	3	2	2
○ <i>filiales de bancos extranjeros</i>	16	11	8
○ <i>filiales cotizadas^a</i>	8	8	6
TOTAL	89	81	57

a. De las filiales cotizadas, seis se integran en dos grupos bancarios y fueron absorbidas por su matriz en los años 2008 (4 entidades), 2009 (1 entidad) y 2013 (1 entidad). Las otras dos filiales son bancos cotizados dependientes de dos grupos de cajas de ahorros y fueron traspasados a otras entidades bancarias en 2013.

Tabla 5. Muestra inicial en la fase descriptiva: entidades activas anualmente.

años	2001-2007	2008	2009	2010	2011
MUESTRA INICIAL	81	77	76	39	38
• <i>Cajas de ahorros</i>	45	45	45	8	8
• <i>Bancos</i>	36	32	31	31	30

Respecto a la muestra inicial debemos realizar dos matizaciones. En primer lugar, como pone de manifiesto la tabla 5, las

81 entidades que forman la muestra inicial están activas en su totalidad desde 2001 a 2007. A partir de 2008 algunas entidades causan baja en nuestro estudio por diversos motivos: la adquisición por otra entidad y los procesos de fusión en el sector de cajas de ahorros son los más frecuentes, de manera que de las 45 cajas que componen el sector en 2009 sólo 8 son analizadas en 2011. Aunque en esta fecha, y con posterioridad, algunas de estas cajas ejercen su actividad financiera de forma indirecta a través de una entidad bancaria, en nuestro estudio las mantenemos como cajas de ahorros por ser esta su condición en la fecha inicial del estudio y durante la mayor parte del periodo.

A efectos de nuestra investigación consideramos que una entidad está activa mientras se puede analizar su información financiera con un criterio homogéneo y comparable en el tiempo, y causa baja del estudio cuando interviene en un proceso de adquisición o fusión que implica bien su extinción o bien su integración con otras entidades, de forma que aunque continúe su actividad se interrumpe el criterio de comparabilidad de la información financiera.

En segundo lugar, en algunos casos no hemos dispuesto de las cuentas anuales todos los años en los que la entidad ha estado activa. Esta circunstancia, junto con la baja de entidades por los procesos de reestructuración del sector, determina que el número de entidades analizadas cambie según el año. Esta información se proporciona en cada uno de los apartados de la investigación.

En nuestra investigación acometemos dos fases o pasos consecutivos. Una primera fase de carácter descriptivo, en la que analizamos la muestra inicial formada por 81 entidades con el objetivo de constatar la información publicada respecto a la corrección de valor de la cartera crediticia en el periodo 2001-2011.

A continuación, en la fase explicativa contrastamos las hipótesis planteadas. En esta fase la muestra está formada por 57 entidades que publican la información de la provisión genérica de la cartera de inversión crediticia en el periodo de estudio 2001-2011 (o mientras la entidad está activa). El motivo por el que se reduce la muestra de entidades analizadas en esta fase respecto a la fase descriptiva es que la publicación de la provisión genérica no es obligatoria a partir de 2005. La muestra de entidades que informan está formada por 26 bancos y 31 cajas de ahorros. De las cuentas anuales consultadas en esta fase 46 son cuentas consolidadas y 11 cuentas individuales. La formación de esta muestra se explica con mayor detalle en el epígrafe 4.

Las características de la información objeto de análisis ha determinado que toda la información utilizada se haya obtenido directamente de fuentes originales consultando las cuentas anuales de las entidades. El anexo 2 contiene los aspectos relativos a la recopilación de los datos.

3. Fase descriptiva: información publicada relativa al deterioro de la cartera crediticia en el periodo 2001-2011.

En este apartado analizamos la información publicada por las entidades de la muestra inicial referente a la corrección de valor por deterioro en aquellas partidas objeto de cálculo de provisión genérica. No obstante, en primer lugar exponemos la información requerida por la normativa bancaria española relativa a la corrección de valor por deterioro de los activos financieros con naturaleza de inversiones crediticias y valores de deuda, así como de la provisión constituida en el pasivo por riesgos contingentes, con motivo del riesgo de crédito al que están expuestos estos elementos. Esto nos permitirá clarificar que existen dos desgloses de la corrección valorativa que corresponden a criterios diferentes y cuyo contenido informativo también es distinto. En el ámbito bancario la corrección de valor por deterioro crediticio también se denomina provisión por insolvencias, términos que utilizamos indistintamente en este trabajo.

Como se expuso en el segundo capítulo, en la etapa 2000-2004 la normativa contable bancaria en España, recogida en la circular 4/1991, estableció tres tipos de correcciones valorativas, denominadas entonces provisiones o «fondos», por motivo del riesgo de crédito por insolvencia: específica, genérica y estadística. La suma de las tres constituía el montante total de la corrección de valor por deterioro crediticio (las dos últimas constituían conjuntamente el componente dinámico o prudencial). En este periodo la normativa requería a las entidades de crédito la publicación en la memoria de las cuentas

anuales del importe y movimiento de las tres correcciones o provisiones indicadas (CBE 4/1991, norma 48ª).

Queremos resaltar que la corrección específica, que corresponde a los activos en situación de deterioro, podía calcularse mediante una valoración individual de los activos o bien por grupos de activos. Al respecto, la normativa establecía que la provisión específica tenía por objeto “corregir la valoración de activos individuales, o de masas de activos determinadas” (CBE 4/1991, norma 9ª). Pero no es esta información referida a la forma de estimar el deterioro, individualmente o colectivamente por masas de activos la que el Banco de España requiere a las entidades para su desglose en la memoria anual durante esta etapa. Considera más informativo publicar el detalle de los tres tipos de «fondos» constituidos por motivo del riesgo de crédito: específico, genérico y estadístico.

La provisión estadística la establece el Banco de España con un carácter prudencial de acumulación de fondos, en un momento en que “las cuentas de resultados están en auge, la morosidad en mínimos, y la evolución de la coyuntura permite suponer que en los próximos ejercicios podrá constituirse un fondo de dimensión eficaz”⁷³. Con el requerimiento de informar públicamente de su saldo se daba publicidad de los «fondos» acumulados por el sector bancario español para hacer frente a futuros escenarios económicos adversos.

⁷³ Circular 9/1999, que establece la provisión estadística modificando la circular 4/1991.

La entrada en vigor de la circular 4/2004 supone un cambio en la información que las entidades bancarias españolas deben detallar en la memoria referente a la corrección valorativa de activos financieros y provisión por riesgos y compromisos contingentes. Aunque en 2008 se produce una modificación en el texto de la norma, podemos sintetizar que desde 2005 hasta 2010 se requiere desglosar en las cuentas anuales el saldo total de la corrección de valor en función de la forma de su estimación, distinguiendo el importe estimado mediante un análisis individualizado de cada activo, del importe calculado con un análisis colectivo agrupando los activos por características de riesgo homogéneas (CBE 4/2004, norma 60^a).

Como expusimos en el segundo capítulo, al margen de cómo se realice la estimación de la pérdida, analizando los activos de forma individual o agrupándolos, las entidades de crédito españolas contabilizan dos tipos de corrección de valor o provisiones. Una corrección específica por los activos con evidencias de deterioro (igual que en la etapa anterior) y otra de carácter prudencial denominada provisión genérica (que es la continuación de las provisiones estadística y genérica de la etapa previa). La suma de ambas provisiones -específica y genérica- es el importe total de la corrección por deterioro. Sin embargo, y a diferencia de lo exigido en la etapa anterior, este desglose no es requerido por la normativa como información pública entre 2005 y 2010. Por consiguiente, el cambio normativo impide la continuidad en el análisis de la información histórica publicada en la etapa previa dado que a partir de 2005 se

desconoce el desglose del importe total de la provisión entre específica y genérica, a menos que la entidad los publique de forma voluntaria.

La publicación del importe de la provisión genérica acumulada por las entidades de crédito españolas podría haber tenido lugar desde 2005 en la medida en que esta es una información que las entidades comunican al Banco de España con carácter reservado, por lo que no hubiese implicado un incremento del coste de elaboración. De hecho, en 2011 el Banco de España establece la publicación del saldo de provisión genérica, entre otros requisitos informativos adicionales, con el objetivo de aumentar la transparencia del sector financiero español, ante la situación de incertidumbre y desconfianza instaurada en los mercados internacionales.

3.1 Desglose *específica-genérica* versus desglose *individual-colectiva*.

Con el objetivo de determinar la información publicada relativa al saldo de la provisión genérica en el periodo 2001-2011, hemos analizado la memoria de las cuentas anuales de la muestra inicial formada por 81 entidades (36 bancos y 45 cajas de ahorros). El hecho de no disponer para algunas entidades de las cuentas anuales todos los años y los procesos de reestructuración del sector determina que el número de entidades analizadas anualmente sea inferior a 81.

Inicialmente nos centramos en la cartera de inversión crediticia por dos razones. El motivo principal es que aquellas entidades que

informan del saldo de provisión genérica lo hacen en la cartera de inversión crediticia, pero no todas extienden esta información al resto de carteras. Por tanto, al considerar sólo esta cartera aplicamos un criterio homogéneo para determinar si la entidad informa o no de la provisión genérica. Además, la cartera crediticia es la más significativa de todos los epígrafes que son objeto de cálculo de provisión genérica.

El análisis efectuado nos permite identificar tres situaciones:

- a. **Desglose *específica-genérica***. La entidad detalla el importe total de la corrección de valor por deterioro en función del tipo de corrección, distinguiendo la corrección específica de la provisión genérica (en la etapa 2001-2004 consideramos como genérica la suma de la provisión estadística y genérica). Entendemos que la entidad proporciona este desglose si utiliza los términos «*específica*» y «*genérica*» (mayoría de los casos) u otros términos utilizados por la normativa del Banco de España al referirse al cálculo de la provisión genérica como son «*pérdida inherente*» o «*pérdida de activos normales*» (5 entidades)⁷⁴.

⁷⁴ Cinco cajas de ahorros que en 2005 identifican la provisión genérica como tal cambian en años posteriores el término «*genérica*» por el de «*pérdida inherente*» (tres entidades en 2006 y una entidad en 2009) o por el término «*pérdida de activos normales*» (1 caja en 2008). En todos los casos el saldo publicado un año con el término de provisión genérica coincide con el importe correspondiente al citado año publicado en las cuentas anuales del siguiente ejercicio con estas denominaciones y que se proporciona con fines comparativos.

- b. **Desglose *individual-colectiva*.** La entidad proporciona el detalle del deterioro en función de la forma de determinación, distinguiendo el deterioro de los activos que ha evaluado de forma individualizada, del importe del deterioro estimado colectivamente agrupando los activos por características de riesgo similares. Consideramos que la entidad publica este desglose si utiliza los términos «*individual*» y «*colectiva*».

- c. **Desglose interpretable.** Clasificamos la entidad en este grupo cuando proporciona un detalle de la corrección de valor que no identifica como *específica-genérica* ni como *individual-colectiva*. En estos casos la terminología utilizada en el desglose requiere un análisis o interpretación por parte del usuario de la información financiera para determinar el criterio utilizado por la entidad en su elaboración.

La siguiente tabla muestra el número de entidades que publican cada desglose. En la medida en que una entidad proporciona dos desgloses la hemos computado en ambos.

Tabla 6. Tipo de desglose de la corrección de valor de la cartera de inversión crediticia publicado en el periodo 2001-2011

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
a. Desglose específica-genérica	54 (89%)	60 (93%)	65 (97%)	72 (97%)	48 (67%)	47 (63%)	49 (64%)	46 (62%)	38 (56%)	21 (62%)	22 (61%)
<i>Bancos</i>	17	20	23	28	20	21	23	19	14	15	16
<i>Cajas de ahorros</i>	37	40	42	44	27	26	26	27	24	6	6
b. Desglose individual-colectiva					59 (82%)	60 (81%)	63 (82%)	60 (81%)	54 (79%)	26 (76%)	26 (72%)
<i>Bancos</i>					23	24	26	23	19	20	19
<i>Cajas de ahorros</i>					36	36	37	37	35	6	7
c. Desglose interpretable					2 (3%)	5 (7%)	6 (8%)	6 (8%)	9 (13%)	5 (15%)	6 (17%)
<i>Bancos</i>					0	2	3	3	5	4	4
<i>Cajas de ahorros</i>					2	3	3	3	4	1	2
Ningún desglose	7	4	2	2	2	1	1	1	1	0	1
<i>Bancos</i>	4	3	2	2	1	0	0	0	0	0	1
<i>Cajas de ahorros</i>	3	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0
ENTIDADES ANALIZADAS	61	64	67	74	72	74	77	74	68	34	36
<i>Bancos</i>	21	23	25	30	28	31	33	30	26	27	28
<i>Cajas de ahorros</i>	40	41	42	44	44	43	44	44	42	7	8
ENTIDADES ACTIVAS	(81)	(81)	(81)	(81)	(81)	(81)	(81)	(77)	(76)	(39)	(38)

En el periodo analizado están vigentes dos circulares cuyo requerimiento informativo respecto de la corrección de valor por deterioro de la cartera crediticia es diferente, lo que conlleva considerar dos etapas.

En la primera etapa, 2001-2004, la gran mayoría de entidades analizadas cumplen el requerimiento informativo requerido por la

normativa vigente (circular 4/1991), publicando el desglose de la corrección de valor por deterioro del crédito distinguiendo la parte específica de la parte prudencial o genérica. El número de entidades que publican el desglose requerido por la norma aumenta con el paso del tiempo, desde el 89% en 2001 al 97% en 2004.

En la segunda etapa, 2005-2011, la circular 4/2004 exige publicar el desglose de la corrección por deterioro distinguiendo el importe estimado de forma individualizada del importe estimado colectivamente. El primer año de aplicación de la nueva circular aproximadamente el 82% de las entidades analizadas cumple con la exigencia establecida en la norma, si bien el porcentaje de cumplimiento desciende hasta llegar al 72% en 2011.

Si bien en la segunda etapa la normativa no requiere la publicación del saldo de la provisión genérica, un 67% de entidades en 2005 lo divulgan voluntariamente, porcentaje que desciende levemente hasta llegar al 61% en 2011.

En esta etapa también identificamos un número de entidades que publican un desglose que requiere interpretación por parte del usuario de la información financiera. Todas, excepto una, identifican claramente la corrección específica, pero no la provisión genérica, utilizando los términos corrección «*no específica*» o «*complementaria*» o «*colectiva*». La otra entidad identifica el desglose como cartera «*deteriorada*» - cartera «*no deteriorada*». En algunos casos junto con el desglose interpretable también se publica el desglose individual-

colectiva requerido por la normativa, pero en ningún caso junto con el desglose específica-genérica.

3.1.1 Criterios diferentes.

En la segunda etapa 2005-2011, 43 entidades publican ambos desgloses, bien todos los años que la entidad está activa o algunos años. Es decir, detallan el importe total de la corrección de valor por deterioro de la cartera crediticia indicando el desglose *individual-colectiva* requerido por la normativa y el desglose *específica-genérica* de forma voluntaria (por tanto están computadas en las filas a y b simultáneamente).

Esto nos permite comparar ambos desgloses obteniendo que en el 62,8% de las entidades (11 bancos y 16 cajas) coinciden los saldos del desglose *específica-genérica* con los saldos del desglose *individual-colectiva*. Cuando los saldos de ambos desgloses coinciden es porque el saldo de la corrección específica, por los activos con evidencias de deterioro, se estima en su totalidad de forma individualizada, mientras que el saldo de la provisión genérica correspondiente a los activos no deteriorados se estima colectivamente.

Sin embargo en el 37,2% de las entidades (9 bancos y 7 cajas) ambos desgloses no coinciden. Esto significa que la corrección específica es distinta (normalmente mayor) a la corrección estimada individualmente, y la provisión genérica es diferente (normalmente menor) de la corrección estimada colectivamente.

En la estimación de la provisión específica, los activos significativos deben ser evaluados mediante un análisis individualizado mientras que aquellos que no lo son pueden ser evaluados de forma individual o colectiva agrupándolos por características de riesgo similares. De igual forma la provisión genérica puede estimarse individualmente o colectivamente, opción esta última que será la más habitual al encontrarse todos los activos en la misma categoría (sin evidencias de deterioro) y dado que el cálculo se realiza mediante la aplicación de coeficientes únicos establecidos por la norma.

Cuando el desglose *individual-colectiva* no coincide con el desglose *específica-genérica* es porque la entidad calcula la pérdida específica tanto de forma individualizada (en aquellos activos deteriorados significativos) como de forma colectiva (agrupando los activos deteriorados no significativos). Como la corrección genérica se calcula normalmente de forma colectiva, se observa que el saldo de la corrección genérica es inferior al importe total estimado de forma colectiva.

Por consiguiente, no se puede interpretar que la corrección valorativa estimada de forma colectiva y cuya publicación exige la normativa desde 2005, corresponde con el saldo de provisión genérica que se publica de forma voluntaria. Esta circunstancia determina que en la fase explicativa, donde analizamos el efecto de la provisión genérica, la muestra analizada se reduzca respecto a la muestra inicial. Exponemos a continuación la configuración de la muestra utilizada en la fase explicativa.

4. Configuración de la muestra de la fase explicativa.

A través de una lectura concienzuda, como seguidamente detallamos, hemos identificado 57 entidades (31 cajas de ahorros y 26 bancos) que informan de la provisión genérica en la cartera crediticia durante el periodo que abarca el estudio 2001-2011 o mientras la entidad está activa (dado los procesos de reestructuración del sector). Esta muestra es la utilizada en la fase explicativa posterior.

El carácter voluntario de la publicación de la provisión genérica a partir de 2005 reduce el número de entidades que proporcionan esta información, como ha puesto de manifiesto la tabla 6. Esta circunstancia delimita la muestra de entidades en la fase explicativa, que está formada por aquellas que informan de la provisión genérica durante un periodo que abarca ejercicios posteriores a 2005. En aquellos casos en los que no se ha dispuesto de las cuentas anuales algún ejercicio, se ha completado la información, hasta donde ha sido posible, consultando la información que se proporciona de ejercicios anteriores a efectos comparativos en las cuentas anuales disponibles. A continuación se indica la configuración de esta muestra.

De las cuentas anuales consultadas, un total de 48 entidades en 2005 publican de forma voluntaria el saldo de provisión genérica de la cartera de inversión crediticia (tabla 6). Para estas entidades disponemos de las cuentas anuales todos los ejercicios durante los que la entidad está activa. La mayoría de estas entidades, 41, proporciona esta información de forma continua a partir de 2005 mientras la entidad está activa. Sin embargo 7 entidades dejan de informar de la

provisión genérica a partir de 2008, al ser una información de carácter voluntario, publicando únicamente el desglose individual-colectiva. En estos casos hemos observado que el primer año que no se publica la provisión genérica, el importe de provisión colectiva referido al ejercicio previo coincide con el saldo de provisión genérica publicado el citado ejercicio. Aunque esto puede deberse a que el primer año que no se publica la provisión genérica ambos desgloses coinciden, esta situación no puede suponerse en años posteriores. Por tanto en esta situación consideramos que la entidad informa de la provisión genérica durante los años que publica su saldo y en el ejercicio posterior, dado la comprobación que hemos comentado.

Por otro lado, 4 entidades de las que no disponemos de las cuentas anuales en 2005, informan voluntariamente de la provisión genérica en ejercicios posteriores. Completamos la información de ejercicios previos obteniéndola de las cuentas anuales disponibles. De la misma forma obtenemos la información de provisión genérica de ejercicios previos de una entidad que publica de forma voluntaria la provisión genérica por primera vez en 2007.

Por último hemos analizado la información de aquellas entidades que a partir de 2005 proporcionan un desglose de la corrección de valor de la cartera crediticia que requiere interpretación. Consideramos que en 4 entidades se puede inferir que el desglose publicado corresponde a la provisión genérica, bien porque la entidad

publica el desglose interpretable junto con el desglose individual-colectiva⁷⁵ (tres casos) o tras considerar otra información (un caso).

Se configura, así, una muestra de 57 entidades que publican la información de provisión genérica de la cartera de inversión crediticia durante el periodo analizado 2001-2011, identificándola con el término genérica todo el periodo (53 entidades⁷⁶) o con otro término a partir de 2005 pero que se puede inferir que hace referencia a la provisión genérica (4 entidades). Diversas circunstancias determinan un panel de datos incompleto formado por 494 observaciones (en la primera etapa 2001-2004 la información no siempre se proporciona desde el primer ejercicio y en la segunda etapa 2005-2011 algunas entidades no están activas todo el periodo y/o dejan de publicar la información a partir de 2008 o no es posible completar la información todos los años al no disponer de las cuentas anuales).

El estudio se ha realizado considerando solamente la provisión genérica de la cartera de inversión crediticia. Esta restricción permite una homogeneidad en el análisis del impacto de la provisión genérica en el resultado, pues no todas las entidades que publican el saldo de la provisión genérica en la cartera crediticia proporcionan esta información en el resto de carteras. No obstante se realiza un análisis de sensibilidad donde se utiliza toda la información de provisión genérica publicada por la entidad correspondiente a todos los epígrafes

⁷⁵ Al publicar dos desgloses consideramos que el desglose interpretable corresponde a otro criterio de elaboración diferente al requerido por la normativa, lo que junto con otra información proporcionada por la entidad permite inferir que corresponde a la provisión genérica.

⁷⁶ Cinco entidades cambian el término genérica por otro término utilizado por la normativa, como pérdida inherente, como señalamos en el apartado 3.1.

del balance objeto de esta provisión, cuyos resultados son presentados en cada apartado.

5. Análisis univariante del impacto de la provisión genérica en el resultado y en el ROA.

5.1 Análisis exploratorio de la provisión genérica en el resultado.

Realizamos en primer lugar un estudio de carácter exploratorio con el objetivo de observar el comportamiento del resultado al anular la partida correspondiente a la provisión genérica. Nos limitamos a determinar si el resultado antes de impuestos publicado por las entidades de la muestra aumenta o disminuye si no hubiese existido la provisión genérica. Pretendemos poner de manifiesto cómo actúa, en términos generales, el sistema diseñado por el Banco de España en la magnitud del resultado según la etapa del ciclo económico.

La tabla 7 pone de manifiesto el número de entidades que hubiesen obtenido un resultado mayor (Δ Resultado), frente al número de entidades cuyo resultado habría disminuido (∇ Resultado) respecto al resultado publicado en las cuentas anuales en aplicación de la normativa del Banco de España, en el caso de no incluirse la provisión genérica.

Tabla 7. Comportamiento del resultado antes de impuestos al anular la provisión genérica.

Años	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Δ Resultado	37	42	46	49	52	53	53	15	6	5	10
∇ Resultado	1	0	1	1	1	3	4	36	42	21	16
<i>total entidades</i>	<i>38</i>	<i>42</i>	<i>47</i>	<i>50</i>	<i>53</i>	<i>56</i>	<i>57</i>	<i>51</i>	<i>48</i>	<i>26</i>	<i>26</i>

En el periodo 2001-2007, caracterizado por la publicación de beneficios por todas las entidades analizadas⁷⁷, se evidencia que al realizar el ejercicio de simulación la mayoría de entidades hubiesen publicado mayor cifra de beneficios. El motivo es que en una etapa de crecimiento económico, donde el crédito crece y la tasa de impagados es relativamente baja, la aplicación del modelo establecido por la CBE 4/04 produce de forma generalizada una dotación de la provisión genérica con cargo en la cuenta de resultados que permite incrementar el saldo acumulado de dicha partida en balance. De ahí que al anular en la cuenta de Pérdidas y Ganancias la dotación de la provisión genérica el resultado aumenta.

En este periodo son pocas las entidades que experimentan una reducción del beneficio al anular la provisión genérica (concretamente 11 observaciones que corresponden a 8 entidades). Esta situación se produce en entidades que liberan el saldo acumulado en la provisión

⁷⁷ En este periodo solo una entidad de la muestra obtiene pérdidas en 2004, pero su comportamiento es idéntico al de la mayoría, es decir, la anulación de la provisión genérica de la cuenta de resultados hubiese implicado un incremento del resultado que se hubiese manifestado en forma de menores pérdidas.

genérica, principalmente por haber alcanzado el importe máximo establecido por la normativa para esta provisión. Sólo en tres entidades la liberación de provisión genérica corresponde al aumento significativo del deterioro crediticio que aumenta la provisión específica, circunstancia que se produce en dos cajas de ahorros en 2007, al final de la etapa expansiva, y en un banco en 2005.

Frente a la etapa anterior, en el periodo 2008-2011 el efecto de anular la provisión genérica de la cuenta de resultados implica en la mayoría de entidades una disminución del resultado antes de impuestos respecto al publicado en las cuentas anuales. La explicación es que el incremento de impagados que produce la recesión económica inicia en el sector bancario, con carácter general, un proceso de liberación del saldo acumulado en la provisión genérica que mejora la cuenta de resultados. De este modo lo manifiesta el Banco de España en 2009, “la debilidad económica se está traduciendo en un rápido repunte de los ratios de morosidad, si bien el impacto sobre la cuenta de resultados se ha visto amortiguado por el fondo de provisiones genéricas acumulado por las entidades durante la época de bonanza, gracias a la regulación introducida a principios de la década actual” (BdE, 2009c, p. 79).

Al anular en la cuenta de resultados la liberación contabilizada por la provisión genérica, 36 entidades en 2008, 42 en 2009, 21 en 2010 y 16 en 2011 hubiesen informado de un resultado menor al publicado en sus cuentas anuales en aplicación de la CBE 4/04. Queremos destacar que en 25 casos la reducción del resultado hubiese sido tal que mientras en las cuentas anuales se reconocían beneficios, el

resultado simulado sin provisión genérica hubiera mostrado pérdidas (4 cajas en 2008; 11 cajas y 3 bancos en 2009; 2 cajas y 4 bancos en 2010; y 1 caja en 2011).

Por otro lado, realizado un análisis temporal individualizado se detectan 4 bancos que hubiesen informado de pérdidas uno o dos años antes en un escenario simulado (tabla 8). Es decir, bancos que aplicando la CBE 4/04 publican pérdidas algún año en el periodo 2008-2011, hubiesen informado de pérdidas uno o dos años antes si no hubiesen dispuesto del saldo acumulado de provisión genérica. En estas entidades la liberación del saldo acumulado de provisión genérica permitió publicar beneficios durante los años previos al reconocimiento de pérdidas.

Tabla 8. Anticipación de pérdidas en escenario simulado sin provisión genérica.

<u>Entidad</u>	<u>año de pérdidas con CBE 4/04 con provisión genérica</u>	<u>año de pérdidas en escenario simulado sin provisión genérica</u>
Aresbank	2008, 2009 y 2010	2006
Banco Valencia	2011	2010
Banco Guipuzcoano	2010 y 2011	2009
Barclays Bank	2011 y 2012	2009

Destacamos que dos de estos bancos (Banco Valencia y Banco Guipuzcoano) eran entidades cotizadas que sufrieron un proceso de deterioro significativo que supuso su absorción por otros grupos bancarios en 2010 y 2013.

Resulta llamativo que no se evidencie ninguna caja de ahorros en esta circunstancia. El motivo es que la mayoría participan en procesos de integración con otras entidades a partir de 2009 lo que significa que dejan de ser analizadas en nuestro estudio. No obstante podemos señalar que 11 cajas de ahorros que publican beneficios el último año que son analizadas, que es el previo a la integración con otras entidades, obtienen pérdidas al calcular el resultado simulado sin provisión genérica.

5.2 Análisis estadístico del impacto de la provisión genérica en el resultado y en la rentabilidad económica.

Con el objeto de contrastar la primera hipótesis que plantea que la provisión genérica condiciona la medición del desempeño de la actividad, medido en el resultado y en la rentabilidad económica (ROA), realizamos un test de diferencia de medias analizando en primer lugar el efecto en el resultado y posteriormente en la rentabilidad económica. En la selección de la metodología se tienen en cuenta las condiciones de aplicación requeridas, utilizando el test no paramétrico de Wilcoxon cuando las variables no siguen una distribución normal y el test paramétrico de la t de Student cuando siguen una distribución normal.

En primer lugar, analizamos la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre el resultado publicado con provisión genérica en aplicación de las circulares del Banco de España (*rdo publicado*), y el resultado simulado que obtenemos al eliminar la

partida de provisión genérica (*rdo simulado*). Paralelamente, para corroborar los resultados obtenidos se contrasta si la variable *VARDO* es significativamente distinta de cero. La tabla 9, que se reproduce a continuación, recoge los estadísticos descriptivos y el test de diferencia de medias calculado anualmente. En el anexo 3 se reproduce esta tabla ampliando la información de los estadísticos descriptivos.

Podemos observar que todo los años existen diferencias estadísticamente significativas entre el resultado publicado que contiene la partida de provisión genérica en aplicación de la circular del Banco de España (*rdo publicado*) y el resultado simulado sin provisión genérica (*rdo simulado*), con un nivel de significación del 1% desde 2001 a 2010 y del 10% en 2011. Reforzamos la evidencia anterior contrastando y verificando que la variable variación del resultado *VARDO* es significativamente distinta de cero con los mismos niveles de significación estadística (última columna de la tabla 9). Por consiguiente, concluimos que durante estos años la partida de provisión genérica tiene un impacto significativo en la cuenta de resultados de las entidades de crédito españolas que forman la muestra.

Tabla 9. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias de las variables resultado publicado y simulado y *VARDO*

año (entidades)		<i>rdo</i> <i>publicado</i>	<i>rdo</i> <i>simulado</i>	diferencia de medias test Wilcoxon	<i>VARDO</i>	diferencia de medias test Wilcoxon o t test
2001 (38)	media	227.987	273.873,5	-5,214 (0,0000)***	0,2859	5,228
	mediana	63.948	79.689		0,2014	(0,0000)***
	desv. típica	606.635,1	725.355,1		0,2985	
2002 (42)	media	216.582,8	255.657,7	-5,645 (0,0000)***	0,2315	5,645
	mediana	72.875	80.686,5		0,1957	(0,0000)***
	desv. típica	506.183	551.275,4		0,2196	
2003 (47)	media	228.084	273.276,4	-5,937 (0,0000)***	0,2790	5,471
	mediana	68.713	89.559		0,2759	(0,0000)***
	desv. típica	586.387,8	652.641,4		0,4754	
2004 (50)	media	239.269,4	284.223,7	-6,144 (0,0000)***	0,2346	5,691
	mediana	62.493	76.392		0,2302	(0,0000)***
	desv. típica	624.811,8	719.665,8		0,2055	
2005 (53)	media	285.501,8	330.209,8	-6,290 (0,0000)***	0,2296	5,883
	mediana	68.798	81.262		0,2122	(0,0000)***
	desv. típica	818.793,9	913.037,9		0,2422	
2006 (56)	media	375.906,7	434.397,3	-6,460 (0,0000)***	0,1464	5,971
	mediana	73.057	88.439		0,1943	(0,0000)***
	desv. típica	1.088.887	1.224.707		0,4579	
2007 (57)	media	424.112,4	461.874,7	-5,975 (0,0000)***	0,1158	9,2306 (a)
	mediana	80.018	94.630		0,1097	(0,0000)***
	desv. típica	1.249.564	1.353.520		0,0947	
2008 (51)	media	290.828,9	225.780,1	3,965 (0,0001)***	-0,2811	- 4,181
	mediana	51.869	21.711		-0,1391	(0,0000)***
	desv. típica	1.035.928	899.008,6		0,4796	
2009 (48)	media	235.454,7	133.290	5,415 (0,0000)***	-1,2914	-5,344
	mediana	20.815	3.709,5		-0,4467	(0,0000)***
	desv. típica	882.365,4	689.654,4		2,4135	
2010 (26)	media	394.015	349.024,3	3,099 (0,0019)***	-0,6677	-2,718
	mediana	16.870	5.536,5		-0,1011	(0,0066)***
	desv. típica	1.271.779	1.246.203		4,2696	
2011 (26)	media	171.528,6	167.392	1,689 (0,0912)*	-0,2245	- 1,714
	mediana	6.470	5.772,5		-0,0410	(0,0865)*
	desv. típica	811.493	920.353,3		0,4667	

La tabla muestra los estadísticos descriptivos de las variables resultado publicado (*rdo publicado*) y resultado simulado (*rdo simulado*) expresados en miles de euros y de la variable variación del resultado (*VARDO*). Cada año se indica entre paréntesis el número de entidades analizadas. En los test de diferencias de medias se indica el valor del estadístico y entre paréntesis la significación representando *** significativo al 1% y * significativo al 10%. (a) test paramétrico de la t de Student.

Como hemos señalado, el contraste realizado indica que en 2011 la provisión genérica tiene un efecto significativo en el resultado pero con un nivel de confianza menor. Este resultado es coherente con el hecho de que en 2008 se inicia una etapa generalizada de liberación de la provisión genérica de forma que en 2011 las entidades había disminuido considerablemente el saldo acumulado de este fondo, e incluso algunas lo habían agotado, y con ello se reduce el importe que podían liberar, lo que reduce el efecto de la provisión genérica en el resultado.

Un análisis de los estadísticos descriptivos de la variable *VARDO* permite observar como el efecto de la provisión genérica en el resultado es diferente según el año, distinguiéndose un periodo de crecimiento y otro de crisis. En la etapa 2001-2007 el valor medio de la variable *VARDO* es positivo (+*VARDO*) lo que significa que el efecto de anular la provisión genérica en la cuenta de resultados hubiese implicado un incremento de la cifra de resultado de las entidades de la muestra, que oscila en términos medios entre el 28% los primeros años (2001 y 2003) y el 11,58% el año 2007. La menor disminución del resultado a final de la etapa se debe a que en muchas entidades el saldo acumulado es el máximo establecido por la normativa que limita el crecimiento de la provisión.

A partir de 2008, por el contrario, se inicia una etapa en la que el valor medio de *VARDO* es negativo (-*VARDO*), lo que expresa que la anulación de la provisión genérica hubiese implicado una disminución de la cifra de resultado respecto al publicado. La disminución del resultado hubiese sido en términos medios del 28,11%

en 2008, similar en porcentaje al impacto de esta partida los primeros años en la etapa anterior. Sin embargo el impacto de la provisión genérica en el resultado se agudiza en 2009 y 2010 donde la reducción del resultado hubiese sido mucho más acusada alcanzado porcentajes medios del 129% y 66% respectivamente.

Al considerar conjuntamente el diferente efecto que tiene la provisión genérica en la cuenta de Pérdidas y Ganancias durante el ciclo se observa que, de forma significativa, el modelo prudencial del Banco de España disminuye el resultado en la etapa de expansión crediticia y lo aumenta en la etapa recesiva, lo que produce un alisamiento del resultado que resulta significativo.

Por otro lado se observa cierta dispersión en la variable *VARDO*, muy acusada en 2009 y 2010, indicativa de que el impacto de la provisión genérica en el resultado no es igual en todas las entidades. Este hecho nos lleva a plantearnos la conveniencia de identificar los factores característicos de cada entidad que pueden influir en el mayor o menor impacto de la provisión genérica en la cuenta de resultados, como son el crecimiento del crédito, el nivel de riesgo y la naturaleza jurídica de la entidad. La incidencia de estos factores en el efecto que tiene la provisión genérica en el resultado es abordada en el siguiente apartado 5.3 donde se analiza la existencia de diferencias entre entidades en función de la forma jurídica, distinguiendo entre cajas de ahorros y bancos, y en el apartado 6 donde realizamos una regresión con datos de panel considerando todos los factores comentados.

En segundo lugar se analiza el efecto de la provisión genérica en la rentabilidad económica, contrastando la diferencia estadística entre el ratio de rentabilidad económica obtenido con la información publicada en las cuentas anuales en aplicación de la normativa del Banco de España (*ROA publicado*) y el ratio estimado en un escenario simulado sin provisión genérica (*ROA simulado*). Utilizamos el test no paramétrico de diferencia de medias de Wilcoxon dada la distribución no normal de la mayoría de ratios financieros (Barnes, 1987), que se confirma en nuestro estudio al analizar el ratio ROA en línea con investigaciones previas (en el sector financiero español Marín, Palacios y Martínez, 2008 o en sectores no financieros Goodacre, 2003; Fülbier *et al.*, 2008; y Fitó *et al.*, 2013 entre otros). Se refuerza el análisis contrastando si la variable *ICROA* es significativamente distinta de cero. La tabla 10 muestra los estadísticos descriptivos y los resultados obtenidos. En el anexo 3 se reproduce esta tabla ampliando la información de los estadísticos descriptivos.

Tabla 10. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias de las variables *ROA publicado* y *simulado* e *ICROA*.

año (entidades)		<i>ROA publicado</i>	<i>ROA simulado</i>	diferencia de medias test Wilcoxon	<i>ICROA</i>	diferencia de medias test Wilcoxon o t test
2001 (38)	media	0,0151	0,0182	- 5,826 (0,0000)***	0,2751	5,141 (0,0000)***
	mediana	0,0122	0,0151		0,1908	
	desv. típica	0,0095	0,0097		0,2980	
2002 (42)	media	0,0145	0,0169	- 5,645 (0,0000)***	0,2190	5,645 (0,0000)***
	mediana	0,0118	0,0145		0,1836	
	desv. típica	0,0090	0,0094		0,2190	
2003 (47)	media	0,0132	0,0163	- 5,873 (0,0000)***	0,2643	5,471 (0,0000)***
	mediana	0,0106	0,0139		0,2578	
	desv. típica	0,0083	0,0087		0,4713	
2004 (50)	media	0,0122	0,0146	- 6,144 (0,0000)***	0,2191	5,681 (0,0000)***
	mediana	0,0109	0,0136		0,2136	
	desv. típica	0,0090	0,0092		0,2022	
2005 (53)	media	0,0117	0,0139	- 6,095 (0,0000)***	0,2157	5,874 (0,0000)***
	mediana	0,0101	0,0121		0,1969	
	desv. típica	0,0091	0,0094		0,2397	
2006 (56)	media	0,0134	0,0153	- 6,338 (0,0000)***	0,1343	5,914 (0,0000)***
	mediana	0,0104	0,0130		0,1814	
	desv. típica	0,0132	0,0131		0,4558	
2007 (57)	media	0,0133	0,0143	- 5,883 (0,0000)***	0,1040	8,4436 (a) (0,0000)***
	mediana	0,0099	0,0111		0,0953	
	desv. típica	0,0106	0,0106		0,0930	
2008 (51)	media	0,0056	0,0041	4,302 (0,0000)***	-0,2868	-4,471 (0,0000)***
	mediana	0,0062	0,0048		-0,1468	
	desv. típica	0,0105	0,0116		0,4752	
2009 (48)	media	0,0025	0,0002	5,426 (0,0000)***	-1,2899	- 5,405 (0,0000)***
	mediana	0,0036	0,0014		-0,4513	
	desv. típica	0,0113	0,0116		2,4019	
2010 (26)	media	0,0019	0,0009	2,730 (0,0063)***	-0,6703	- 2,857 (0,0043)***
	mediana	0,0046	0,0003		-0,1061	
	desv. típica	0,0165	0,0168		4,2516	
2011 (26)	media	0,0016	0,0009	1,664 (0,0962)*	-0,2290	- 1,816 (0,0694)*
	mediana	0,0033	0,0028		-0,0486	
	desv. típica	0,0158	0,0169		0,4614	

La tabla muestra los estadísticos descriptivos de las variables *ROA publicado*, *ROA simulado* y de la variable índice de variación del ROA (*ICROA*). Cada año se indica entre paréntesis el número de entidades analizadas. En los test de diferencias de medias se indica el valor del estadístico y entre paréntesis la significación representando *** significativo al 1%, ** significativo al 5% y * significativo al 10%. (a) test paramétrico de la t de Student.

Los resultados obtenidos confirman la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre la rentabilidad calculada con la normativa del BE que establece la provisión genérica (*ROA publicado*) y la rentabilidad simulada en un escenario sin provisión genérica (*ROA simulado*), con un nivel de significación del 1% hasta 2010 y del 10% en 2011. Estos resultados se corroboran al contrastar que la variación del ROA, medida en la variable *ICROA*, es significativamente distinta de cero con los mismos niveles de significación estadística (última columna de la tabla 10). Los resultados obtenidos están en línea con el efecto significativo que tiene la partida de provisión genérica en la cifra de resultado y nos permiten concluir que la provisión genérica tiene un impacto significativo en la rentabilidad económica.

En síntesis, la evidencia empírica rechaza la hipótesis de igualdad del resultado y del ROA, por lo que es coherente con la primera hipótesis de nuestra investigación referente al impacto significativo que la provisión genérica tiene en el resultado y en el ratio de rentabilidad económica (*H1*). Se observa que el efecto es diferente en función de la etapa económica, de forma que sin provisión genérica las entidades de crédito españolas hubiesen informado de un resultado y ROA significativamente en la etapa de crecimiento económico (*H1a*) y menor en la etapa de crisis (*H1b*).

5.3 Efecto de la naturaleza jurídica sobre la provisión genérica.

Como hemos señalado previamente, los estadísticos descriptivos de las variables analizadas, *VARDO* (tabla 9) e *ICROA* (tabla 10), ponen de manifiesto un cierto grado de dispersión entre las entidades respecto al impacto que tiene la provisión genérica, dispersión que se acentúa en los años de crisis económica. Se observa, por tanto, que el impacto de la provisión genérica en el resultado y en el ratio de rentabilidad económica no es homogéneo en el sector. A continuación contrastamos si la distinta forma jurídica de bancos y cajas de ahorros, que se manifiesta en una diferente forma de gobernanza, puede influir en estos aspectos, tal y como se planteó en la segunda hipótesis de investigación.

Consideramos el factor tipo de entidad con el objetivo de determinar si existen diferencias entre bancos y cajas de ahorros en el impacto que tiene la provisión genérica. Se han comparado los dos grupos, cajas de ahorros y bancos, empleando un test de diferencia de medias para muestras independientes con el objetivo de identificar la existencia de diferencias estadísticas entre ambos colectivos, tanto en la variable variación del resultado, *VARDO*, como en la variable índice de comparabilidad del ROA, *ICROA*. Aplicamos el test paramétrico de la *t* de Student para muestras independientes cuando la variable sigue una distribución normal y el test no paramétrico de Mann-Whitney cuando no tiene una distribución normal. La tabla 11 muestran los resultados obtenidos al analizar las diferencias entre cajas de ahorros

y bancos en la variable *VARDO* y la tabla 12 al realizar el análisis respecto a la variable *ICROA*.

Tabla 11. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias entre cajas de ahorros y bancos. Variable *VARDO*.

año	CAJAS DE AHORROS				BANCOS				test diferencia de medias (Mann Whitney o ttest)
	núm. ent.	media	mediana	desviación típica	núm. ent.	media	mediana	desviación típica	
2001	22	0,2891	0,2275	0,2694	16	0,2815	0,1706	0,3437	1,360 (0,1738)
2002	25	0,2574	0,2339	0,1959	17	0,1934	0,0945	0,2518	2,140 (0,0324)**
2003	28	0,2833	0,2824	0,1262	19	0,2727	0,1950	0,7441	0,802 (0,4225)
2004	29	0,2649	0,2477	0,1190	21	0,1929	0,1890	0,2838	2,034 (0,0419)**
2005	31	0,2767	0,2435	0,1684	22	0,1632	0,1523	0,3113	2,274 (0,0229)**
2006	31	0,2353	0,2257	0,0899	25	0,0362	0,1035	0,6690	2,563 (0,0104)**
2007	31	0,1263	0,1445	0,0894	26	0,1032	0,0900	0,1009	1,907 (0,0566)*
2008	29	-0,4123	-0,2780	0,5600	22	-0,1080	-0,0657	0,2725	-2,472 (0,0134)**
2009	28	-1,5958	-0,6717	2,3819	20	-0,8652	-0,0653	2,4535	-2,928 (0,0034)***
2010	8	-2,2646	-0,2040	5,3402	18	0,0420	-0,0828	3,6514	-0,611 (0,5411)
2011	8	-0,5088	-0,4226	0,5635	18	-0,0982	-0,0124	0,3669	-2,2285 (a) (0,0355)**

En los test de diferencias de medias se indica el valor del estadístico y entre paréntesis la significación representando *** significativo al 1%, ** significativo al 5% y * significativo al 10%. (a) test paramétrico de la t de Student.

Tabla 12. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias entre cajas de ahorros y bancos. Variable ICROA.

año	CAJAS DE AHORROS				BANCOS				test diferencia de medias (Mann Whitney)
	núm. ent.	media	mediana	desviación típica	núm. ent.	media	mediana	desviación típica	
2001	22	0,2774	0,2164	0,2684	16	0,2720	0,1590	0,3437	1,360 (0,1738)
2002	25	0,2439	0,2201	0,1951	17	0,1823	0,0835	0,2517	2,037 (0,0416)**
2003	28	0,2683	0,2665	0,1238	19	0,2585	0,1804	0,7379	0,910 (0,3626)
2004	29	0,2482	0,2316	0,1170	21	0,1790	0,1721	0,2794	2,034 (0,0419)**
2005	31	0,2622	0,2272	0,1663	22	0,1502	0,1351	0,3084	2,256 (0,0240)**
2006	31	0,2225	0,2133	0,0893	25	0,0249	0,0852	0,6661	2,629 (0,0086)***
2007	31	0,1140	0,1320	0,0881	26	0,0921	0,0777	0,0989	1,955 (0,0506)*
2008	29	-0,4178	-0,2860	0,5548	22	-0,1140	-0,0756	0,2691	-2,548 (0,0108)**
2009	28	-1,5925	-0,6740	2,3673	20	-0,8663	-0,0704	2,4463	-2,949 (0,0032)***
2010	8	-2,2648	-0,2113	5,3256	18	0,0382	-0,0881	3,6300	-0,611 (0,5411)
2011	8	-0,5125	-0,4245	0,5604	18	-0,1029	-0,0127	0,3593	-2,000 (0,0455)**

En los test de diferencias de medias se indica el valor del estadístico y entre paréntesis la significación representando *** significativo al 1%, ** significativo al 5% y * significativo al 10%.

Se observa que el impacto de la provisión genérica tanto en el resultado (tabla 11) como en el ROA (tabla 12) es significativamente diferente en las cajas de ahorros respecto a los bancos los años 2002,

2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 y 2011. En estos años se observa que el impacto que tiene la provisión genérica en el resultado y en el ROA es mayor en el grupo de cajas de ahorros que en los bancos, tal como hemos planteado en la segunda hipótesis de forma jurídica (H2).

En la etapa 2001-2007, en que la variable *VARDO* toma valores positivos, las cajas de ahorros tienen de media un valor de la variable *VARDO* e *ICROA* mayor que los bancos. Esto evidencia que las cajas de ahorros dotaron en media un importe mayor, en términos relativos, de provisión genérica en la cuenta de resultados que los bancos, como plantea la hipótesis H2a, siendo esta diferencia entre entidades estadísticamente significativa. Sin el modelo prudencial el resultado y el ROA habrían aumentado, siendo este aumento mayor en las cajas de ahorros que en los bancos, es decir el alisamiento del resultado que produce el modelo prudencial afectó más a las cajas de ahorros que a los bancos.

Habida cuenta de la fórmula de cálculo del modelo prudencial, la mayor dotación de provisión genérica en las cajas de ahorros respecto a los bancos reflejaría una situación de mayor crecimiento del crédito en las cajas durante la fase expansiva, circunstancia que ha sido constatada en otros trabajos (Nieto *et al.*, 2001; BdE, 2006; Delgado *et al.*, 2007; Trucharte, 2010). Concretamente los años en que se evidencian estadísticamente las diferencias entre cajas de ahorros y bancos corresponden a un ciclo crediticio expansivo, con un crecimiento del crédito superior a la tendencia de 4 años de duración que comprende el periodo 2004-2007, constatado por Ibáñez *et al.* (2011).

En la etapa 2008-2011 la variable *VARDO* toma, en términos generales, valores negativos debido al proceso de liberación de provisión genérica que se produce por el aumento de las pérdidas por insolvencias, indicando cuanto hubiese disminuido el resultado si se anulase este efecto en la cuenta de pérdidas y ganancias. Como ponen de manifiesto los estadísticos descriptivos el valor medio en el colectivo de cajas de ahorros es menor (más alejado del valor cero) que la media en el grupo de bancos (con un valor más cercano al cero) lo que significa que la provisión genérica liberada tiene un mayor impacto en la cuenta de resultados de las cajas de ahorros que en los bancos, como plantea la hipótesis H2b, siendo esta diferencia estadísticamente significativa, excepto en 2010. Sin el modelo prudencial el resultado y el ROA en general hubiesen sido menores, pero esta minoración hubiese sido significativamente más acusada en las cajas de ahorros que en los bancos.

Considerando la fórmula de cálculo de la provisión genérica, la mayor liberación de esta en las cajas respecto a los bancos es indicativa de un mayor volumen de pérdidas crediticias en las cajas de ahorros respecto a los bancos, lo que es coherente con un mayor nivel de riesgo *ex ante*, es decir, una cartera de créditos de peor calidad en las cajas durante la etapa de crecimiento crediticio. Otros trabajos han evidenciado la mayor toma de riesgos de las cajas de ahorros respecto a los bancos en el proceso de expansión crediticia acometido los primeros años del siglo XXI (Jiménez y Saurina, 2004; Delgado *et al.*, 2007; García y Robles, 2008; Trucharte, 2010), que se refleja en carteras de inversiones crediticias de peor calidad, con ratios de

préstamos deteriorados y de correcciones de valor por deterioro significativamente mayores respecto a los bancos (Trujillo-Ponce, 2013).

Considerando conjuntamente las dos etapas económicas, el impacto de la provisión genérica es mayor en las cajas de ahorros que en los bancos tanto en el periodo expansivo, en el que dotan más provisión, como en el periodo de recesión en el que liberan más provisión. Por consiguiente el efecto de alisamiento del resultado que produce el modelo prudencial es mayor en las cajas de ahorros que en los bancos, como se plantea en la hipótesis H2.

5.4 Análisis de sensibilidad.

Hemos realizado un análisis de sensibilidad utilizando el saldo de provisión genérica acumulado correspondiente a todos los epígrafes del balance para los que la entidad proporciona esta información.

El efecto de la provisión genérica en el resultado se recoge en la variable *VARDO_TOT* (tabla 13) y el efecto en la rentabilidad económica en la variable *ICROA_TOT* (tabla 14). En ambos casos se obtienen las mismas evidencias obtenidas en el análisis realizado previamente, corroborando que la provisión genérica tienen un efecto significativo en el resultado y en el ratio de rentabilidad económica todos los años del estudio.

Tabla 13. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias de las variables *resultado publicado* y *simulado* y *VARDO_TOT*

año (ent.)		<i>rdo publicado</i>	<i>rdo simul_tot</i>	diferencia de medias test Wilcoxon	<i>VARDO_TOT</i>	diferencia de medias test Wilcoxon o ttest
2001 (38)	media	227.987	276.058,6	-5,330 (0,0000)***	0,3029	5,359
	mediana	63.948	79.915,5		0,2096	(0,0000)***
	desv. típica	606.635,1	726.484,3		0,2922	
2002 (42)	media	216.582,8	256.761,7	-5,645 (0,0000)***	0,2445	5,645
	mediana	72.875	81.793		0,2075	(0,0000)***
	desv. típica	506.183	551.789,2		0,2185	
2003 (47)	media	228.084	274.265,6	-5,937 (0,0000)***	0,2867	5,471
	mediana	68.713	90.456		0,2842	(0,0000)***
	desv. típica	586.387,8	653.297,4		0,4759	
2004 (50)	media	239.269,4	285.510,2	-6,144 (0,0000)***	0,2395	5,691
	mediana	62.493	76.873,5		0,2362	(0,0000)***
	desv. típica	624.811,8	720.349,8		0,2070	
2005 (53)	media	285.501,8	331.065,6	-6,272 (0,0000)***	0,2376	5,883
	mediana	68.798	81.262		0,2172	(0,0000)***
	desv. típica	818.793,9	914.121,8		0,2485	
2006 (56)	media	375.906,7	435.975	-6,460 (0,0000)***	0,1281	5,955
	mediana	73.057	88.439		0,2001	(0,0000)***
	desv. típica	1.088.887	1.226.413		0,6292	
2007 (57)	media	424.112,4	462.093,2	-5,979 (0,0000)***	0,1213	9,3494 (a)
	mediana	80.018	94.630		0,1097	(0,0000)***
	desv. típica	1.249.564	1.353.349		0,0980	
2008 (51)	media	290.828,9	225.065,2	4,031 (0,0001)***	-0,2855	-4,274
	mediana	51.869	22.171		-0,1391	(0,0000)***
	desv. típica	1.035.928	898.315,5		0,5002	
2009 (48)	media	235.454,7	130.541,7	5,354 (0,0000)***	-1,2891	-5,272
	mediana	20.815	4.345,5		-0,4231	(0,0000)***
	desv. típica	882.365,4	690.024,6		2,4437	
2010 (26)	media	394.015	344.845,9	2,908 (0,0036)***	-0,6971	-2,527
	mediana	16.870	5.656,5		-0,1105	(0,0115)**
	desv. típica	1.271.779	1.246.789		4,2784	
2011 (26)	media	171.528,6	166.550,9	1,791 (0,0734)*	-0,2299	-2,019
	mediana	6.470	5.387		-0,0406	(0,0435)**
	desv. típica	811.493	920.412,8		0,4953	

La tabla muestra los estadísticos descriptivos de las variables resultado publicado (*rdopublicado*) y resultado simulado (*rdosimulado*) expresados en miles de euros y de la variable variación del resultado (*VARDO_TOT*). Cada año se indica entre paréntesis el número de entidades analizadas. En los test de diferencias de medias se indica el valor del estadístico y entre paréntesis la significación representando *** significativo al 1% y * significativo al 10%. (a) test paramétrico de la t de Student.

Tabla 14. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias de las variables *ROA publicado* y *simul_tot* e *ICROA_TOT*

año (ent.)		<i>ROA publicado</i>	<i>ROA simul_tot</i>	diferencia de medias test Wilcoxon	<i>ICROA_TOT</i>	diferencia de medias test Wilcoxon o ttest
2001 (38)	media	0,0151	0,0184	-5,359 (0,0000)***	0,2920	5,344
	mediana	0,0122	0,0151		0,2001	(0,0000)***
	desv. típica	0,0095	0,0098		0,2918	
2002 (42)	media	0,0145	0,0171	-5,645 (0,0000)***	0,2318	5,645
	mediana	0,0118	0,0145		0,1947	(0,0000)***
	desv. típica	0,0090	0,0094		0,2179	
2003 (47)	media	0,0132	0,0164	-5,873 (0,0000)***	0,2719	5,471
	mediana	0,0106	0,0139		0,2673	(0,0000)***
	desv. típica	0,0083	0,0088		0,4717	
2004 (50)	media	0,0122	0,0147	-6,135 (0,0000)***	0,2239	5,691
	mediana	0,0109	0,0136		0,2226	(0,0000)***
	desv. típica	0,0090	0,0094		0,2035	
2005 (53)	media	0,0117	0,0139	-6,104 (0,0000)***	0,2237	5,874
	mediana	0,0101	0,0121		0,1995	(0,0000)***
	desv. típica	0,0091	0,0094		0,2462	
2006 (56)	media	0,0134	0,0153	-6,232 (0,0000)***	0,1159	5,881
	mediana	0,0104	0,0130		0,1870	(0,0000)***
	desv. típica	0,0132	0,0131		0,6269	
2007 (57)	media	0,0133	0,0144	-5,891 (0,0000)***	0,1096	8,538 (a)
	mediana	0,0099	0,0111		0,1005	(0,0000)***
	desv. típica	0,0106	0,0106		0,0969	
2008 (51)	media	0,0056	0,0041	4,246 (0,0000)***	-0,2912	-4,499
	mediana	0,0062	0,0045		-0,1468	(0,0000)***
	desv. típica	0,0105	0,0117		0,4957	
2009 (48)	media	0,0025	0,0002	5,231 (0,0000)***	-1,2876	-5,282
	mediana	0,0036	0,0015		-0,4287	(0,0000)***
	desv. típica	0,0113	0,0116		2,4319	
2010 (26)	media	0,0019	0,0009	2,197 (0,0280)**	-0,6995	-2,679
	mediana	0,0046	0,0028		-0,1156	(0,0074)***
	desv. típica	0,0165	0,0168		4,2603	
2011 (26)	media	0,0016	0,0008	2,121 (0,0339)**	-0,2343	-2,095
	mediana	0,0033	0,0028		-0,0492	(0,0361)**
	desv. típica	0,0158	0,0169		0,4900	

La tabla muestra los estadísticos descriptivos de las variables *ROA publicado*, *ROA simulado_tot* (ROA simulado considerando la provisión genérica total publicada) y de la variable índice de variación del ROA total (*ICROA_TOT*). Cada año se indica entre paréntesis el número de entidades analizadas. En los test de diferencias de medias se indica el valor del estadístico y entre paréntesis la significación representando *** significativo al 1%, ** significativo al 5% y * significativo al 10%. (a) test paramétrico de la t de Student.

También se ha analizado el factor de la naturaleza jurídica de la entidad, comparando cajas de ahorros y bancos. Las diferencias entre entidades en el efecto que tiene la provisión genérica en el resultado, recogido en la variable *VARDO_TOT*, se muestran en la tabla 15, que se reproduce a continuación. Las diferencias entre entidades en el efecto de la provisión genérica en el ROA, expresado en la variable *ICROA_TOT*, se muestran en la tabla 16, que se reproduce a continuación.

Se observan diferencias significativas entre cajas de ahorros y bancos en el impacto que tienen la provisión genérica en el resultado (*VARDO_TOT*) y en la rentabilidad económica (*IC_ROA*) la mayoría de años del estudio (2004, 2005, 2006, 2008, 2009 y 2011), corroborando la evidencia obtenida en el apartado anterior. No obstante, debemos señalar que el número de años en que se observan diferencias entre los dos colectivos es menor respecto al análisis principal realizado anteriormente, en el que se utilizó solo la provisión genérica de la cartera crediticia en el que también se evidenciaban diferencias en 2002 y 2007. Por otro lado el nivel de confianza con el que se observan diferencias entre cajas y bancos en el análisis de sensibilidad se reduce alguno de los años (2004, 2005, 2011) respecto al realizado utilizando la provisión genérica de la cartera crediticia (tablas 11 y 12).

Tabla 15. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias entre cajas de ahorros y bancos. Variable *VARDO_TOT*.

año	CAJAS DE AHORROS				BANCOS				test diferencia de medias (Mann Whitney)
	núm. ent.	media	mediana	desviación típica	núm. ent.	media	mediana	desviación típica	
2001	22	0,3116	0,2626	0,2606	16	0,2909	0,1748	0,3394	1,360 (0,1738)
2002	25	0,2647	0,2502	0,1976	17	0,2146	0,1198	0,2495	1,499 (0,1339)
2003	28	0,2924	0,2873	0,1314	19	0,2783	0,2131	0,7435	0,715 (0,4744)
2004	29	0,2677	0,2516	0,1216	21	0,2005	0,1890	0,2855	1,877 (0,0605)*
2005	31	0,2768	0,2467	0,1688	22	0,1823	0,1777	0,3268	1,787 (0,0739)*
2006	31	0,2393	0,2257	0,0914	25	0,0097	0,1126	0,9279	2,431 (0,0151)**
2007	31	0,1264	0,1307	0,0899	26	0,1153	0,0907	0,1083	1,282 (0,1999)
2008	29	-0,4214	-0,2849	0,5831	22	-0,1064	-0,0631	0,2885	-2,548 (0,0108)**
2009	28	-1,5862	-0,6408	2,4357	20	-0,8733	-0,0632	2,4556	-2,781 (0,0054)***
2010	8	-2,2727	-0,2143	5,3387	18	0,0031	-0,0750	3,6737	-0,611 (0,5411)
2011	8	-0,5100	-0,4389	0,5635	18	-0,1054	-0,0202	0,4203	-1,722 (0,0850)*

En los test de diferencias de medias se indica el valor del estadístico y entre paréntesis la significación representando *** significativo al 1%, ** significativo al 5% y * significativo al 10%.

Tabla 16. Estadísticos descriptivos y test de diferencia de medias entre cajas de ahorros y bancos. Variable *ICROA_TOT*

año	CAJAS DE AHORROS				BANCOS				test diferencia de medias (Mann Whitney)
	núm. ent.	media	mediana	desviación típica	núm. ent.	media	mediana	desviación típica	
2001	22	0,2998	0,2506	0,2599	16	0,2814	0,1668	0,3395	1,360 (0,1738)
2002	25	0,2512	0,2364	0,1968	17	0,2033	0,1055	0,2494	1,473 (0,1406)
2003	28	0,2772	0,2712	0,1291	19	0,2641	0,1983	0,7373	0,780 (0,4352)
2004	29	0,2509	0,2353	0,1196	21	0,1865	0,1721	0,2809	1,818 (0,0690)*
2005	31	0,2623	0,2318	0,1668	22	0,1693	0,1625	0,3242	1,751 (0,080)*
2006	31	0,2264	0,2133	0,0908	25	0,0211	0,0942	0,9247	2,480 (0,0131)**
2007	31	0,1141	0,1181	0,0886	26	0,1042	0,0796	0,1074	1,330 (0,1836)
2008	29	-0,4269	-0,2906	0,5776	22	-0,1124	-0,0730	0,2850	-2,510 (0,0121)**
2009	28	-1,5829	-0,6428	2,4208	20	-0,8743	-0,0683	2,4484	-2,802 (0,0051)***
2010	8	-2,2728	-0,2215	5,3241	18	-0,0003	-0,0822	3,6522	-0,667 (0,5050)
2011	8	-0,5138	-0,4408	0,5604	18	-0,2343	-0,0492	0,4900	-1,778 (0,0754)*

En los test de diferencias de medias se indica el valor del estadístico y entre paréntesis la significación representando *** significativo al 1%, ** significativo al 5% y * significativo al 10%.

Consideramos que utilizar un criterio que no es uniforme para recabar la provisión genérica de la entidad podría estar distorsionando la comparación entre los dos colectivos que forman cajas y bancos. En la muestra de entidades analizadas todas informan de la provisión genérica en la cartera crediticia, pero la información proporcionada en

el resto de epígrafes del balance es heterogénea en el sentido que algunas entidades publican la provisión genérica en los cuatro epígrafes objeto de provisión genérica, otras solo en tres epígrafes, o en dos o solo en la cartera crediticia.

Cuando el objetivo es evaluar la existencia de diferencias en el impacto que tiene la provisión genérica en función de la forma jurídica de la entidad, estimamos que es más correcto recabar la información de la provisión genérica correspondiente a la misma cartera para todas las entidades, en nuestro caso la cartera crediticia, con el objeto de realizar una comparación homogénea entre colectivos.

En síntesis, el análisis de sensibilidad confirma el impacto relevante que tiene la provisión genérica en el resultado y en el ratio de rentabilidad económica todos los años analizados, así como el diferente impacto de la provisión genérica en bancos y cajas de ahorros la mayoría de los años del periodo.

6. Análisis multivariante.

6.1 Especificación econométrica.

Hasta ahora hemos utilizado técnicas univariantes para contrastar las hipótesis planteadas referentes a la relevancia de la provisión genérica en la cuenta de resultados y el diferente impacto según la naturaleza jurídica de la entidad. La disponibilidad de datos

longitudinales nos permite incorporar la lógica multinivel en nuestro análisis⁷⁸, realizando una regresión con datos de panel que, como señala Cebolla (2013, p. 15), contribuirá a aumentar la robustez de los resultados obtenidos y la fiabilidad de los contrastes estadísticos sobre los que se construyen las conclusiones de este trabajo.

“Se habla de datos de panel cuando tenemos observaciones repetidas a lo largo del tiempo para una muestra de unidades individuales” (Arellano, 1992, p. 3). Los modelos de datos de panel nos permiten utilizar conjuntamente tanto las variaciones transversales como las temporales en la estimación de los mismos, mejorando en este sentido las estimaciones que se obtendrían utilizando modelos de corte transversal o de series temporales aisladamente (González *et al.*, 2001, p. 180). Si estimáramos por Mínimos Cuadrados Ordinarios en presencia de agrupaciones relevantes de las observaciones violaríamos presupuestos importantes de la regresión, muy en particular el de la independencia de las observaciones y de los residuos de la estimación (Gujarati y Porter, 2010 y Cebolla, 2013).

La técnica de datos de panel tiene la ventaja de controlar la heterogeneidad no observable a través del control de los efectos individuales. La heterogeneidad no observable hace referencia a aspectos del individuo que no son directamente observables, y por tanto son difíciles de cuantificar, y que afectan de manera directa las

⁷⁸ Los datos longitudinales presentan una estructura multinivel en que un individuo (i) es observado en varios momentos del tiempo (t) (Cebolla, 2013, p. 23). La técnica de datos de panel contempla la agrupación de datos longitudinales (en el tiempo) en función de su pertenencia a una misma entidad o individuo.

decisiones que toman éstos por lo que tienen efecto sobre la variable dependiente objeto de estudio. Gujarati y Porter (2010, p. 594) lo denominan individualidad o singularidad porque puede diferir entre sujetos aunque probablemente se mantenga constante para un sujeto dado durante el periodo de la muestra. El “efecto individual” o “efecto permanente” representa la heterogeneidad entre individuos no observable que es tenida en cuenta en el modelo de regresión de datos de panel. “El interés primordial quizá no se centre en obtener el efecto de las variables no observables” o efectos individuales sino tomarlo en cuenta para obtener estimaciones consistentes y eficientes de los parámetros de las variables regresoras (Gujarati y Porter, 2010, p. 596).

Se configura un panel incompleto correspondiente a 57 entidades (31 cajas de ahorros y 26 bancos) donde se han eliminado los valores extremos utilizando el criterio basado en la desviación típica, considerados como tales los que se alejan del valor de la media más de 3.28 veces la desviación típica, tanto en el periodo completo como en las etapas en que este se divide.

En este apartado se aborda el planteamiento de un modelo teórico que considera conjuntamente los posibles factores que pueden explicar el mayor o menor impacto que tiene la provisión genérica en la cuenta de resultados. Planteamos un modelo en el que se tienen en cuenta, el crédito y su variación así como el riesgo, los cuales determinan la provisión genérica según lo establece el Banco de España. Consideramos dos aspectos que conforman nuestras hipótesis de investigación: el ciclo económico y la naturaleza jurídica de la

entidad, como factores que pueden condicionar el impacto que tiene la provisión genérica en el resultado, centrando la atención en estas variables. Esto nos permitiría evidenciar cómo la diferente forma de gobernanza de bancos y cajas de ahorros puede influir en el comportamiento diferenciado entre ambos tipos de entidad en políticas crediticias y en la toma de riesgos en las dos etapas económicas. Todas las variables han sido explicadas en el epígrafe 1.4 de este capítulo.

Formulamos el siguiente modelo teórico:

$$\pm V A R D O = f (C R E D I T O , \Delta C R E D I T O , R I E S G O , T A M A \tilde{N} O , C R I S I S , \\ E N T I D A D , A \tilde{N} O)$$

Consideramos en nuestro modelo el efecto temporal con la incorporación de la variable dicotómica anual *AÑO*, que permite controlar por aquellos eventos macroeconómicos que afectan simultáneamente a todas las entidades en un año dado reduciendo sesgos importantes (Jiménez y Saurina, 2004; Aparicio y Márquez, 2005; Fernández *et al.* 2006a). La significatividad conjunta de las variables dicotómicas temporales ha sido contrastada concluyendo que el efecto temporal es relevante y debe ser incluido en el modelo para una correcta especificación del mismo.

Estimamos un modelo de regresión de datos de panel de efectos aleatorios robusto a heterocedasticidad que permite incluir variables que permanecen constantes en el tiempo (Wooldridge, 2006; Gujarati y Porter, 2010).

El modelo teórico se adapta según la hipótesis a contrastar, como exponemos a continuación.

Contrastamos la primera hipótesis, relativa al efecto de alisamiento del resultado en el ciclo que produce la provisión genérica, con el modelo (1), en donde no incluimos la variable *ENTIDAD*. También en este caso el test de Hausman nos permite determinar la conveniencia de interpretar las estimaciones con el modelo de efectos aleatorios versus un modelo de efectos fijos. La prueba del multiplicador de Lagrange de Breusch-Pagan confirma que el modelo de efectos aleatorios es apropiado, reforzando el test de Hausman (Gujarati y Porter, 2010).

Analizamos las diversas variables que pueden influir en la variable *VARDO* y consideramos que el efecto de la provisión genérica en el resultado cambia cuando cambia la cuenta de resultados por motivo de la crisis. Contrastamos el modelo en el periodo completo 2001-2011, tomando la variable dependiente con su signo.

$$\pm VARDO_{it} = \beta_0 + \beta_1 CREDITO_{it} + \beta_2 \Delta CREDITO_{it} + \beta_3 RIESGO_{it} + \beta_4 TAMAÑO_{it} + \beta_5 CRISIS + \beta_7 \sum_{t=2001}^{2011} AÑO + e_{it} \quad (1)$$

Contrastamos la segunda hipótesis relativa al diferente efecto de la provisión genérica en función de la forma jurídica en los modelos (2) y (3), donde se incluye la variable *ENTIDAD*. En el modelo (2) la configuración de la variable *VARDO* y su relación con el ciclo económico determina que el signo esperado de la variable *ENTIDAD* cambie según la etapa económica, por lo que dividimos el periodo

muestral en dos subperiodos o etapas, establecidas por la irrupción de la crisis. Se analiza el efecto del tipo de entidad en la etapa de crecimiento económico 2001-2007 (2a) y en la etapa recesiva 2008-2011 (2b). En ambos casos la variable dependiente tiene su signo.

$$\begin{aligned}
 2001-2007 \quad \pm VARD O_{it} = & \beta_0 + \beta_1 CREDIT O_{it} + \beta_2 \Delta CREDIT O_{it} + \beta_3 \\
 & RIESGO_{it} + \beta_4 TAMAÑO_{it} + \beta_6 ENTIDAD + \beta_7 \sum_{t=2001}^{2007} AÑO \\
 & + e_{it} \qquad (2a)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 2008- 2011 \quad \pm VARD O_{it} = & \beta_0 + \beta_1 CREDIT O_{it} + \beta_2 \Delta CREDIT O_{it} + \beta_3 \\
 & RIESGO_{it} + \beta_4 TAMAÑO_{it} + \beta_6 ENTIDAD + \beta_7 \sum_{t=2008}^{2011} AÑO \\
 & + e_{it} \qquad (2b)
 \end{aligned}$$

Por último, el modelo (3) utiliza la variable dependiente en valores absolutos, lo que indicará el impacto relativo de la provisión genérica en el resultado sin distinguir el efecto de dotación o liberación. Esto nos permite analizar el periodo completo con el objetivo de determinar qué tipo de entidad tiene mayores importes de provisión genérica en su cuenta de resultados lo que sería indicativo de la mayor utilización de esta partida en el alisamiento del resultado. Esto es una alternativa adecuada que evita la pérdida de observaciones y la pérdida en términos de grados de libertad (Matei y Cheptea, 2012).

$$\begin{aligned}
 |VARD O_{it}| = & \beta_0 + \beta_1 CREDIT O_{it} + \beta_2 \Delta CREDIT O_{it} + \beta_3 RIESGO_{it} + \beta_4 \\
 & TAMAÑO_{it} + \beta_6 ENTIDAD + \beta_7 \sum_{t=2001}^{2011} AÑO + e_{it} \qquad (3)
 \end{aligned}$$

6.2 Resultados.

En la tabla 17, panel A, recogida a continuación, se muestran los estadísticos descriptivos de las variables utilizadas en la regresión y la diferencia de medias entre bancos y cajas de ahorros, tanto en el periodo completo (panel A1) como en cada uno de los subperiodos que determina la crisis (panel A2 y panel A3).

Los resultados ponen de manifiesto una diferencia significativa entre bancos y cajas en la variación que experimenta el resultado al anular la provisión genérica, captada por la variable *VARDO*, tal como se evidenció en el análisis univariante. El diferente impacto de la provisión genérica en la cuenta de resultados en función de la forma jurídica se evidencia tanto al considerar el periodo completo (panel A1), como al analizar de forma separada cada subperiodo o etapa, observando que el impacto es mayor en las cajas respecto a los bancos tanto en la etapa precrisis (panel A2) como en la etapa de crisis (panel A3).

Respecto a la inversión crediticia, recogida en la variable *CREDITO*, las cajas de ahorros tienen de media un mayor porcentaje de crédito en su activo que los bancos, pero la diferencia solo es significativa en el periodo de crisis.

También se observan diferencias significativas entre bancos y cajas en cada subperiodo en la variable *RIESGO*, calculada como el logaritmo natural del ratio crédito dudoso respecto al total del crédito,

evidenciándose un mayor riesgo *ex post*, es decir un mayor deterioro crediticio en cajas que en bancos.

Por último, también se observan diferencias significativas en el tamaño de las entidades en función de la forma jurídica, siendo las cajas las que tienen un tamaño medio mayor que los bancos⁷⁹ aunque éstos tienen mayor dispersión.

No obstante el test de diferencia de medias no controla conjuntamente los factores ni los efectos temporales que pudieran estar condicionando el efecto de la provisión genérica en el resultado, estableciendo diferencias entre los dos colectivos, bancos y cajas, aspectos que sí se consideran en el modelo a contrastar.

Las correlaciones entre las variables se presentan en el panel B. Si bien hay algunas variables continuas que tienen una correlación significativa, no presentan valores excesivamente elevados. La correlación más elevada se produce entre *CRISIS* e Δ *CREDITO* (-0.5162), así como entre *CRISIS* y *RIESGO* (0.5692). Esto muestra que el incremento del crédito está inversamente afectado por la crisis y que el riesgo está directamente relacionado con la crisis, aspectos que por otro lado corresponden con el comportamiento que se produce en la realidad económica. Todas las correlaciones están por debajo de 0,80 lo que puede considerarse indicativo de la ausencia de problemas

⁷⁹ Sobre este aspecto cabe considerar que la muestra está formada por las entidades que informan de la provisión genérica durante el periodo analizado, siendo más cajas (31) que bancos (26), entre los que no figuran los dos mayores bancos españoles, por no proporcionar la necesaria información, y sí la mayor caja de ahorros (las entidades que configuran la muestra analizada puede consultarse en el anexo 1).

de multicolinealidad (Judge *et al.*, 1988; Firth, 1997; Carmona y Monparler, 2011). No obstante calculado el factor de inflación de la varianza (*variance inflation factor-VIF*) no esperamos problemas de multicolinealidad.

Tabla 17. Análisis multivariante. Estadísticos descriptivos y matriz de correlaciones.

Panel A. Estadísticos descriptivos

VARDO: la variación del resultado sin provisión genérica; *CREDITO*: porcentaje que el crédito representa del total de activo; Δ *CREDITO*: la variación del crédito respecto al activo total medio; *RIESGO*: el logaritmo natural del ratio crédito dudoso respecto al total del crédito; *TAMAÑO*: el tamaño de la entidad medido como el logaritmo natural del activo de la entidad. Se presentan también las diferencias de medias entre bancos y cajas de ahorros respecto a dichas variables, indicando la diferencia de medidas y la significación de acuerdo con la prueba de Mann-Whitney para muestras independientes o (a) test paramétrico t de Student. ***, ** y * representan valores estadísticamente significativos al 1%, 5% y 10% respectivamente.

Panel A1. Estadísticos descriptivos periodo completo 2001-2011

Variable	MUESTRA TOTAL				BANCOS				CAJAS DE AHORROS				Diferencia de medias
	Media	Mediana	Desv. típica	Nº Observ.	Media	Mediana	Desv. típica	Nº Observ.	Media	Mediana	Desv. típica	Nº Observ.	
<i>VARDO</i>	0.029	0.134	0.539	484	0.050	0.09	0.462	217	0.011	0.162	0.595	267	0.0039*** (0.0014)
<i>CREDITO</i>	0.714	0.737	0.301	484	0.665	0.731	0.241	217	0.753	0.739	0.337	267	-0.088 (0.1480)
Δ <i>CREDITO</i>	0.090	0.098	0.091	484	0.083	0.087	0.094	217	0.096	0.100	0.089	267	-0.013 (0.1495)
<i>RIESGO</i>	-4.525	-4.645	1.112	484	-4.653	-4.694	1.361	217	-4.421	-4.621	0.848	267	-0.232 (0.1508)
<i>TAMAÑO</i>	15.709	15.763	1.715	484	15.425	15.341	1.968	217	15.940	15.976	1.441	267	-515*** (0.004)

Panel A2. Estadísticos descriptivos etapa precrisis 2001-2007

Variable	MUESTRA TOTAL				BANCOS				CAJAS DE AHORROS				Diferencia de medias
	Media	Mediana	Desv. típica	Nº Obser.	Media	Mediana	Desv. típica	Nº Obser.	Media	Mediana	Desv. típica	Nº Obser.	
<i>VARDO</i>	0.209	0.193	0.161	334	0.167	0.138	0.175	138	0.239	0.225	0.144	196	-0.072*** (0.0000)
<i>CREDITO</i>	0.734	0.741	0.336	334	0.699	0.760	0.238	138	0.759	0.737	0.389	196	-0.06 (0.2565)
<i>ΔCREDITO</i>	0.121	0.121	0.059	334	0.116	0.125	0.072	138	0.124	0.119	0.047	196	-0.008 (0.7569)
<i>RIESGO</i>	-4.953	-4.890	0.841	334	-5.105	-4.992	1.177	138	-4.847	-4.852	0.453	196	-0.258** (0.0154)
<i>TAMAÑO</i>	15.668	15.680	1.577	334	15.461	15.381	1.828	138	15.813	15.868	1.360	196	-352 * (a) (0.0559)

Panel A3. Estadísticos descriptivos etapa crisis 2008-2011

Variable	MUESTRA TOTAL				BANCOS				CAJAS DE AHORROS				Diferencia de medias
	Media	Mediana	Desv. típica	Nº Obser.	Media	Mediana	Desv. típica	Nº Obser.	Media	Mediana	Desv. típica	Nº Obser.	
<i>VARDO</i>	-0.434	-0.139	0.748	145	-0.235	-0.046	0.598	75	-0.647	-0.379	0.834	70	0.412*** (0.0000)
<i>CREDITO</i>	0.670	0.719	0.197	145	0.606	0.673	0.240	75	0.738	0.749	1.103	70	-0.132*** (0.0004)
<i>ΔCREDITO</i>	0.018	0.017	0.109	145	0.021	0.019	0.095	75	0.016	0.009	0.122	70	0.005 (0.2040)
<i>RIESGO</i>	-3.558	-3.335	1.061	145	-3.859	-3.500	1.329	75	-3.236	-3.257	0.501	70	-0.623*** (0.0043)
<i>TAMAÑO</i>	15.850	16.198	1.994	145	15.423	14.650	2.224	75	16.308	16.404	1.607	70	115*** (0.0084)

Panel B. Matriz de correlaciones

<i>Variable</i>	<i>VARDO</i>	<i>CREDITO</i>	Δ <i>CREDITO</i>	<i>RIESGO</i>	<i>TAMAÑO</i>	<i>CRISIS</i>	<i>ENTIDAD</i>
<i>VARDO</i>	1.0000						
<i>CREDITO</i>	0.0249	1.0000					
Δ <i>CREDITO</i>	0.4324***	0.2239***	1.0000				
<i>RIESGO</i>	-0.4188***	0.0380	-0.4173***	1.0000			
<i>TAMAÑO</i>	-0.1110**	0.0917**	0.0372	0.0809*	1.0000		
<i>CRISIS</i>	-0.5612***	-0.0957**	-0.5162***	0.5692***	0.0538	1.0000	
<i>ENTIDAD</i>	-0.0363	0.1461***	0.0675	0.1036**	0.1496***	- 0.0906**	1.0000

VARDO: la variación del resultado sin provisión genérica; *CREDITO*: porcentaje que el crédito representa del total de activo; Δ *CREDITO*: la variación del crédito respecto al activo total medio; *RIESGO*: el logaritmo natural del ratio crédito dudoso respecto al total del crédito; *TAMAÑO*: el tamaño de la entidad medido como el logaritmo natural del activo de la entidad. ***, ** y * representan valores estadísticamente significativos a niveles del 1%, 5% y 10% respectivamente.

Tabla 18. Determinantes del impacto de la provisión genérica.

	Modelo y Variable dependiente							
		(1)		(2a)		(2b)		(3)
	signo esperado	±VARDO 2001-2011	signo esperado	±VARDO 2001-2007	signo esperado	±VARDO 2008-2011	signo esperado	VARDO 2001-2011
<i>CREDITO</i>	+	-0,08682 [0,178]	+	0,00088 [0,940]	+	-0,32914 [0,329]	?	0,04152 [0,519]
Δ <i>CREDITO</i>	+	0,97997** [0,015]	+	0,79505*** [0,0000]	+	0,47823** [0,045]	?	0,03969 [0,877]
<i>RIESGO</i>	-	-0,05129*** [0,003]	-	-0,00210 [0,796]	-	-0,11886** [0,037]	?	0,08679*** [0,000]
<i>TAMAÑO</i>	+/-	-0,02539** [0,049]	+/-	-0,00302 [0,648]	+/-	-0,00972 [0,782]	+/-	0,00378 [0,740]
<i>CRISIS</i>	-	-0,33679*** [0,001]						
<i>ENTIDAD</i>			+	0,06247*** [0,006]	-	-0,31408** [0,035]	+	0,08639** [0,031]
<i>AÑO</i>								
2002		-0,03154 [0,422]		-0,02602 [0,434]				-0,03551 [0,695]
2003		0,04000 [0,465]		0,01567 [0,592]				0,07136 [0,422]
2004		-0,04775 [0,175]		-0,00408 [0,901]				0,01554 [0,859]

Capítulo IV. Impacto de la provisión genérica en el resultado de las entidades de crédito

2005	-0,09305 [0,135]	-0,06925 [0,173]		0,01014 [0,907]
2006	-0,11281*** [0,007]	-0,05882** [0,027]		-0,01610 [0,852]
2007	-0,15033*** [0,001]	-0,12117*** [0,000]		-0,13191 [0,120]
2008	-0,10684 [0,244]			-0,01806 [0,841]
2009	-0,46832*** [0,001]		-0,39405*** [0,007]	0,39090*** [0,000]
2010	-0,26060 [0,106]		-0,33130* [0,050]	0,18719* [0,092]
2011	-		-0,01403 [0,883]	-0,01249 [0,909]
Constante	0,38343	0,15669	-0,18642	0,53042**
<i>Observaciones</i>	484	334	145	484
<i>Núm. ent.</i>	57	57	51	57
<i>R² within</i>	0,4481	0,1508	0,1888	0,2155
<i>Chi²</i>	161,12 ***	219,29***	31,14***	110,43***

Las regresiones son estimadas utilizando el estimador de efectos aleatorios para datos de panel. La variable dependiente es la variación del resultado sin provisión genérica (*VARDO*), calculada como el ratio que refleja el impacto de la dotación/liberación de la provisión genérica en la cuenta de resultados. Como variables explicativas se incluyen el porcentaje que el crédito representa del total de activo (*CREDITO*), el incremento del crédito respecto al activo total medio (Δ *CREDITO*) el logaritmo natural del porcentaje que el crédito dudoso representa del total del crédito (*RIESGO*), el tamaño de la entidad medido como el logaritmo natural del activo de la entidad (*TAMAÑO*), la etapa del ciclo económico (*CRISIS*) que toma el valor 0 en la etapa de expansión económica y el valor 1 en la etapa de crisis financiera y el tipo de entidad (*ENTIDAD*) que es igual a 0 si es un banco y 1 si es una caja de ahorros. Variables categóricas anuales son incluidas en todas las estimaciones. En cada modelo se indica la variable dependiente y el periodo analizado. La significatividad se muestra entre corchetes, representando *** significativo al 1%, ** significativo al 5% y * significativo al 1%. Todas las estimaciones son robustas a heterocedasticidad.

En la tabla 18 se muestran los resultados de la regresión. Contrastamos el modelo (1) considerando el periodo completo 2001-2011 y tomando la variable dependiente con su signo. Se observa que el coeficiente de la variable *CRISIS* es negativo y significativo lo que es consistente con el signo pronosticado. Muestra como la crisis produce una disminución significativa de la variable dependiente *VARDO* respecto a la etapa previa. Esto es indicativo de un proceso generalizado de liberación de provisión genérica durante los años de crisis que permite aumentar el resultado de las entidades de crédito españolas, de forma que sin el modelo prudencial el resultado hubiese sido menor. Se evidencia así el proceso de alisamiento en el ciclo que produce el modelo prudencial del Banco de España, tal como planteábamos en la primera hipótesis.

La variable crecimiento del crédito $\Delta CREDITO$ es positiva, como se había pronosticado, y significativa al analizar el periodo completo 2001-2011 (modelo 1). Indicaría que el crecimiento del crédito aumenta la dotación de provisión genérica y minorra la liberación. El efecto positivo y significativo del crecimiento del crédito se mantiene al analizar cada una de las etapas de forma aislada: en los años de crecimiento económico (modelo 2a) y en los años de crisis (modelo 2b).

La variable *RIESGO* tiene el coeficiente negativo pronosticado y es significativa en el análisis del periodo completo (modelo 1), lo que implica que los créditos dudosos reducen la dotación de provisión genérica, llegando un punto en el que revierte el mecanismo, causando la liberación de los fondos acumulados de dicha provisión. Al fraccionar el periodo su relevancia se manifiesta en la etapa de crisis (modelo 2b).

Esto significa que el deterioro crediticio que manifiesta el riesgo afecta de forma significativa la liberación de provisión genérica que se produce, en términos generales, en los años de crisis, de forma que en momentos de elevadas pérdidas crediticias, cuanto más aumentan las pérdidas por el deterioro evidenciado mayor es la liberación de provisión genérica y mayor la alteración del resultado.

Por último el *TAMAÑO* afecta de forma negativa y significativa a la variable dependiente (modelo 1). Esto indicaría que el aumento del tamaño reduce la dotación de provisión genérica y aumenta la liberación de provisión genérica coherente con que las entidades de mayor tamaño que conforman la muestra asumieron más riesgo. No obstante, el efecto del tamaño no resulta significativo al fraccionar el periodo de estudio en dos etapas.

Contrastamos la hipótesis sobre la forma jurídica con la variable *ENTIDAD* en el modelo (2a) en la etapa de crecimiento económico 2001-2007 y en el modelo (2b) en la etapa recesiva 2008-2011, tomando la variable dependiente *VARDO* con su signo. En la etapa de crecimiento económico el signo positivo y significativo de la variable *ENTIDAD* indica que las cajas tienen un mayor valor de la variable *VARDO* que los bancos. En este periodo la variable dependiente toma valores positivos, indicativo de una fase de dotación de provisión genérica. Por tanto las cajas dotan más provisión genérica que los bancos, como se plantea en la hipótesis H2a. En la etapa recesiva, modelo (2b), el signo negativo y significativo de la variable *ENTIDAD* indica que las cajas tienen un menor valor de la variable *VARDO* que los bancos. En este periodo

la variable dependiente toma, en términos generales, valores negativos indicativos de una fase de liberación de provisión genérica, de forma que cuanto menor es la variable mayor es la liberación de provisión genérica. Por tanto las cajas liberan más provisión genérica que los bancos en la etapa recesiva, como se plantea en la hipótesis H2b. Esto indicaría mayor asunción de riesgo en las cajas durante el periodo expansivo con una cartera de préstamos de peor calidad que da como resultado mayor deterioro crediticio durante la crisis.

En conjunto las cajas dotan más provisión genérica en la etapa expansiva y liberan más provisión genérica en la etapa recesiva que los bancos, realizando un alisamiento del resultado en el ciclo mayor que los bancos como se plantea en la hipótesis H2.

En último lugar, para verificar los resultados obtenidos respecto a las diferencias entre bancos y cajas de ahorros se contrasta el modelo (3), donde se toma la variable dependiente *VARDO* en valores absolutos, lo que indicará el impacto de la provisión genérica en el resultado sin distinguir el efecto de dotación o liberación. Se analiza el periodo completo y se corrobora que las cajas tienen un valor significativamente mayor que los bancos de la variable $|VARDO|$ en valores absolutos. Este resultado confirma los resultados previos obtenidos al analizar las dos etapas de forma aislada. La provisión genérica tiene un mayor efecto en la cuenta de resultados de las cajas que en la de los bancos, lo que significa que las cajas alisan más el resultado que los bancos al aplicar el modelo de provisión genérica del Banco de España.

En general las diferencias entre bancos y cajas de ahorros son coherentes con la existencia de diferencias en los comportamientos en la política crediticia y en la calidad del crédito en función de la forma jurídica de la entidad, los cuales se hubieran puesto de manifiesto con anterioridad si los resultados contables no se hubieran calculado con el modelo de provisiones dinámicas del Banco de España.

6.3 Análisis de sensibilidad.

Hemos realizado un análisis de sensibilidad, como se hizo en el análisis univariante, utilizando el efecto en el resultado del importe de provisión genérica total correspondiente a todas las carteras del balance para las que la entidad publica esta información, lo que configura la variable dependiente *VARDO_TOT*. Los resultados de la regresión con datos de panel utilizando la estimación para efectos aleatorios se muestran en la tabla 19, que se reproduce a continuación.

Las evidencias del análisis de sensibilidad (tabla 19) corroboran los resultados obtenidos en la regresión realizada al utilizar la provisión genérica de la cartera crediticia (tabla 18). La crisis produce una disminución significativa de la variable de dependiente *VARDO_TOT* respecto a la etapa previa (modelo 1), lo que evidencia el proceso de alisamiento en el ciclo que produce la provisión genérica.

En línea con la fórmula de cálculo de la provisión genérica del Banco de España, el crecimiento del crédito, $\Delta CREDITO$, aumenta significativamente la dotación de provisión genérica y minorra la

liberación, mientras que el RIESGO tiene el efecto contrario (modelos 1, 2 y 3). El efecto del riesgo es significativo en el periodo completo y en la etapa recesiva caracterizada por elevadas pérdidas crediticias de forma que a mayor riesgo, es decir a mayor deterioro, mayor es la liberación de provisión genérica y mayor la alteración del resultado. El *TAMAÑO* es significativo al analizar el periodo completo y afecta de forma negativa al efecto que tiene la provisión genérica total en el resultado.

Respecto al efecto de la naturaleza jurídica de la entidad, recogido en la variable *ENTIDAD*, se corrobora que es significativo y positivo en la etapa de crecimiento económico (modelo 2a), donde la variable dependiente toma valores positivos indicativos de dotación de provisión genérica. Esto indica que las cajas dotan más provisión genérica que los bancos. En la etapa recesiva (modelo 2b) también se corrobora el efecto negativo esperado, que es significativo, de forma que las cajas tienen un valor menor de la variable *VARDO_TOT* que los bancos. Esto indica que en esta etapa, donde en términos generales se libera provisión genérica, las cajas liberan más provisión genérica que los bancos.

Al considerar la variable dependiente en valor absoluto y analizar el periodo completo (modelo 3) se corrobora que el efecto de la provisión genérica total en el resultado es mayor en las cajas que en los bancos, confirmando que las cajas alisan más el resultado en el ciclo que los bancos.

No obstante el efecto de la naturaleza jurídica de la entidad, expresado en la variable *ENTIDAD*, se confirma con un nivel de confianza menor respecto a la regresión realizada utilizando la provisión genérica de la cartera crediticia (tabla 18). Este aspecto surgió en el análisis de sensibilidad del estudio univariante y, como expusimos entonces puede deberse a la ausencia de homogeneidad en la cuantificación de la variable dependiente entre las entidades de la muestra cuando utilizamos la provisión genérica total publicada por cada entidad. En la medida en que la variable dependiente *VARDO_TOT* cuantifica la provisión genérica de las entidades de la muestra con un criterio que no es uniforme – unas entidades solo publican esta información en la cartera crediticia y otras en 2, 3 o 4 epígrafes del balance- se podría estar distorsionando la comparación entre bancos y cajas de ahorros.

Tabla 19. Determinantes del impacto de la provisión genérica. Análisis de sensibilidad.

VARIABLES	Modelo y variable dependiente							
	(1)		(2)		(3)		(4)	
	signo esperado	\pm VARDO_TOT 2001-2011	signo esperado	\pm VARDO_TOT 2001-2007	signo esperado	\pm VARDO_TOT 2008-2011	signo esperado	VARDO_TOT 2001-2011
<i>CREDITO</i>	+	-0.09404 [0.181]	+	-0.00317 [0.789]	+	-0.36672 [0.293]	?	0.04706 [0.473]
Δ <i>CREDITO</i>	+	1.02819** [0.012]	+	0.79442*** [0.000]	+	0.54343** [0.029]	?	-0.02647 [0.919]
<i>RIESGO</i>	-	-0.05369*** [0.006]	-	-0.00158 [0.695]	-	-0.12400** [0.035]	?	0.08995*** [0.000]
<i>TAMAÑO</i>	+/-	-0.02766** [0.037]	+/-	-0.00496 [0.449]	+/-	-0.01064 [0.766]	?	0.00435 [0.708]
<i>CRISIS</i>	-	-0.35338*** [0.001]						
<i>ENTIDAD</i>			+	0.05724** [0.013]	-	-0.29267* [0.054]	+	0.07059* [0.085]
<i>AÑO</i>								
2002		-0.03648 [0.351]		-0.03143 [0.332]				-0.03360 [0.715]
2003		0.02848 [0.599]		0.00526 [0.851]				0.07008 [0.438]
2004		-0.06264* [0.070]		-0.01747 [0.578]				0.01175 [0.895]

Capítulo IV. Impacto de la provisión genérica en el resultado de las entidades de crédito

2005	-0.10605*	-0.08180		0.01112
	[0.088]	[0.108]		[0.900]
2006	-0.12843***	-0.07230***		-0.01762
	[0.002]	[0.006]		[0.841]
2007	-0.16299***	-0.13460***		-0.13754
	[0.000]	[0.000]		[0.111]
2008	-0.10796			-0.02698
	[0.275]			[0.768]
2009	-0.44737***		-0.37174***	0.35930***
	[0.002]		[0.010]	[0.000]
2010	-0.29216*		-0.35950**	0.20483*
	[0.091]		[0.046]	[0.070]
2011	-		-0.00689	-0.01611
			[0.946]	[0.885]
Constante	0.42631*	0.21440**	-0.18454	0.55959**
<i>Observaciones</i>	484	334	145	484
<i>Núm. ent.</i>	57	57	51	57
<i>R² within</i>	0,4463	0,1607	0,1799	0,2093
<i>Chi²</i>	148,44***	142,86***	0,2977***	93,84***

Las regresiones son estimadas utilizando el estimador de efectos aleatorios para datos de panel. La variable dependiente es la variación del resultado sin provisión genérica total (*VARDO_TOT*), calculada como el ratio que refleja el impacto de la dotación/liberación de la provisión genérica total en la cuenta de resultados. Como variables explicativas se incluyen el porcentaje que el crédito representa del total de activo (*CREDITO*), el incremento del crédito respecto al activo total medio (Δ *CREDITO*) el logaritmo natural del porcentaje que el crédito dudoso representa del total del crédito (*RIESGO*), el tamaño de la entidad medido como el logaritmo natural del activo de la entidad (*TAMAÑO*), la etapa del ciclo económico (*CRISIS*) que toma el valor 0 en la etapa de expansión económica y el valor 1 en la etapa de crisis financiera y el tipo de entidad (*ENTIDAD*) que es igual a 0 si es un banco y 1 si es una caja de ahorros. Variables categóricas anuales son incluidas en todas las estimaciones. En cada modelo se indica la variable dependiente y el periodo analizado. La significatividad se muestra entre corchetes, representando *** significativo al 1%, ** significativo al 5% y * significativo al 1%. Todas las estimaciones son robustas a heterocedasticidad.

7. Conclusiones.

El resumen del contenido de este capítulo necesariamente incluye algunas de las principales conclusiones, sin perjuicio de que en las conclusiones finales de la tesis volvamos a hacer referencia a las más relevantes. A continuación destacamos los aspectos principales del trabajo realizado, con especial mención a los resultados obtenidos en el análisis univariante y multivariante efectuados para contrastar las dos hipótesis planteadas.

Analizando la partida de provisión genérica de la cartera de inversión crediticia en la muestra de 57 entidades que voluntariamente divulgan esta información a partir de 2005 obtenemos las siguientes conclusiones.

El estudio exploratorio señala que sin el modelo de provisión dinámica del Banco de España durante la etapa de crecimiento económico, 2001-2007, las entidades de crédito españolas hubiesen publicado mayor cifra de beneficios. Sin embargo en la etapa de crisis, 2008- 2011, la mayoría de entidades hubiese publicado un resultado menor, pudiendo considerarse que con el resultado sin provisión genérica se habría presentado antes y en mayor medida la evidencia de problemas. En 25 casos la reducción del resultado hubiese sido tal que, mientras en las cuentas anuales se reconocían beneficios, el resultado simulado sin provisión genérica hubiera mostrado pérdidas.

El análisis estadístico muestra que este efecto es estadísticamente significativo. Así, el análisis univariante evidencia

que la contabilización de provisión genérica tiene un impacto estadísticamente significativo en el resultado y en el ratio de rentabilidad económica (ROA) de las entidades de crédito españolas que conforman la muestra, con una confianza del 99% desde 2001 a 2010 y del 90% en 2011. El efecto de la provisión genérica en el resultado y en el ROA es diferente según la etapa del ciclo económico, produciendo, como establece el modelo del Banco de España, un alisamiento del resultado en el ciclo. Así:

- Durante la etapa de crecimiento económico 2001-2007, la provisión genérica disminuye significativamente el resultado publicado y el ROA, de forma que sin el modelo prudencial las entidades hubiesen informado de un resultado y una rentabilidad económica significativamente mayor.

- En la fase de recesión 2008-2011, la provisión genérica aumenta significativamente el resultado publicado y el ROA, de forma que sin liberación de provisión genérica las entidades hubiesen informado de un resultado y una rentabilidad económica significativamente menor los primeros años de crisis.

El efecto que produce la provisión genérica de alisar significativamente el resultado en el ciclo es corroborado en el análisis multivariante, con un modelo de regresión con datos de panel donde se consideran otros factores. Al controlar por otras variables se observa que el crecimiento del crédito, el riesgo manifestado por el deterioro del crédito, el tamaño y la naturaleza jurídica de la entidad son

factores que condicionan el impacto que tiene la provisión genérica en el resultado.

El crecimiento del crédito y el riesgo afectan a la dotación de provisión genérica en el sentido que tienen en el modelo del Banco de España. Así el crecimiento del crédito aumenta la dotación de provisión genérica. El deterioro crediticio que manifiesta el riesgo reduce significativamente la dotación de provisión genérica, llegando un punto en que el mecanismo revierte causando la liberación de los fondos acumulados de dicha provisión, lo que se produce, en términos generales, en los años de crisis. Así, en momentos de elevadas pérdidas crediticias, cuanto más aumentan las pérdidas por el riesgo evidenciado (*ex post*) mayor es la liberación de provisión genérica y mayor la alteración del resultado.

El efecto del tamaño indicaría que las entidades de mayor tamaño que conforman la muestra asumieron más riesgo.

La naturaleza jurídica de la entidad es otro factor que condiciona el impacto que tiene la provisión genérica en el resultado, lo que se pone de manifiesto tanto en el análisis multivariante como univariante, mostrando las diferencias entre bancos y cajas de ahorros.

El análisis univariante evidencia que las cajas de ahorros tienen un impacto de la provisión genérica en el resultado y en el ROA significativamente mayor que los bancos los años 2002, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 y 2011.

Dada la diferente repercusión que tiene la provisión genérica en la cuenta de resultados según el momento del ciclo económico, las diferencias entre bancos y cajas deben ser analizadas distinguiendo las dos etapas que delimita la irrupción de la crisis, lo que se observa en el análisis univariante y es explícitamente considerado en el análisis multivariante.

Durante los años de expansión económica (2001-2007) el análisis univariante muestra que las cajas de ahorros dotan de media, en términos relativos, un importe significativamente mayor de provisión genérica en la cuenta de resultados que los bancos, con un mayor impacto en el resultado y en el ROA. Al controlar por otras variables, el análisis multivariante confirma que durante esta etapa el efecto de la provisión genérica en el resultado es mayor en las cajas que en los bancos, indicando un proceso de mayor alisamiento del resultado en las cajas por la aplicación del modelo prudencial del Banco de España. Esta diferencia reflejaría una situación de mayor crecimiento del crédito en las cajas durante la fase expansiva.

En la etapa de recesión económica (2008-2011) el análisis univariante muestra que las cajas de ahorros registran de media, en términos relativos, una liberación de provisión genérica mayor que los bancos, con un mayor impacto en el resultado y en el ROA. Controlando por otras variables, el modelo de regresión confirma la evidencia de que las cajas liberan más provisión genérica que los bancos en la etapa recesiva, lo que produce un mayor alisamiento del resultado en las cajas. Esta situación es indicativa de un mayor volumen de pérdidas crediticias en las cajas de ahorros respecto a los

bancos, lo que es coherente con un mayor nivel de riesgo *ex ante*, es decir, una cartera de créditos de peor calidad en las cajas durante la etapa de crecimiento crediticio.

Considerando conjuntamente las dos etapas económicas, el impacto de la provisión genérica en el resultado es mayor en las cajas de ahorros que en los bancos tanto en el periodo expansivo en el que dotan más provisión, como en el periodo de recesión en el que liberan más provisión. Por consiguiente el efecto de alisamiento del resultado en el ciclo que produce el modelo prudencial del Banco de España es mayor en las cajas de ahorros que en los bancos.

Esta diferencia según la forma jurídica reflejaría una situación de mayor crecimiento del crédito en las cajas durante la fase expansiva, circunstancia que ha sido constatada en otros trabajos (Nieto *et al.*, 2001; BdE, 2006; Delgado *et al.*, 2007; Trucharte, 2010). También mostraría un mayor nivel de riesgo *ex ante*, con cartera de créditos de peor calidad en las cajas durante la etapa de crecimiento crediticio, lo que se evidencia en la etapa recesiva en forma de mayores pérdidas crediticias y mayores liberaciones de provisión genérica. Otros trabajos han evidenciado la mayor toma de riesgos de las cajas de ahorros respecto a los bancos en el proceso de expansión crediticia acometido los primeros años del siglo XXI (Jiménez y Saurina, 2004; Delgado *et al.*, 2007; García y Robles, 2008; Trucharte, 2010), que se refleja en carteras de inversiones crediticias de peor calidad respecto a los bancos (Trujillo-Ponce, 2013).

8. Aportaciones y limitaciones.

Hasta donde alcanza nuestro conocimiento este es el primer trabajo de investigación que evidencia de forma empírica la repercusión en los estados financieros del modelo prudencial de provisión genérica establecido por el Banco de España en la normativa contable del sector financiero. Hasta la fecha son varios los trabajos publicados que analizan las virtudes del modelo español desde un enfoque macroprudencial de estabilidad financiera poniendo el énfasis en el efecto contracíclico y de acumulación de fondos que produce el modelo dinámico de provisión genérica. Pero su configuración en la normativa contable, afectando directamente a la cuenta de Pérdidas y Ganancias, tiene un impacto directo en el resultado publicado en los estados financieros, y por los tanto en el objetivo pretendido de transparencia y comparabilidad de la información en el ámbito europeo, lo que puede tener repercusión directa en los usuarios de la información contable. Nuestro interés se ha centrado en poner de manifiesto el impacto que tiene el modelo prudencial en la información financiera transmitida a los mercados y usuarios, en concreto en la cifra de resultado y en la rentabilidad económica calculada.

Somos conscientes de ciertas limitaciones en el trabajo realizado. El hecho de que la divulgación relativa a la provisión genérica haya tenido carácter voluntario desde el año 2005 reduce el número de entidades que forman la muestra analizada en la fase empírica explicativa. Hubiera sido deseable disponer de la información de toda la población dado el reducido y limitado número de entidades

que forman el sector. No obstante consideramos que las entidades analizadas configuran una muestra suficientemente representativa que no resta validez al trabajo presentado.

Por otro lado el análisis principal se ha realizado con la información relativa a la cartera crediticia. Nuestra pretensión inicial fue considerar la información completa del saldo de provisión genérica de la entidad, la cual afecta a tres carteras del activo y una partida del pasivo. Esto nos hubiese permitido simular el impacto completo de la provisión genérica de la entidad. Pero el hecho de que la divulgación por parte de las entidades que informan sea heterogénea en cuanto a las partidas en las que revelan esta información ha determinado que el uso de estos datos se haya limitado al análisis de sensibilidad. Al respecto consideramos que los resultados obtenidos en este análisis deben interpretarse con precaución cuando se comparan bancos y cajas de ahorros dada la heterogeneidad anteriormente señalada que puede no ser uniforme entre los grupos. No obstante consideramos que la provisión genérica de la cartera de inversión crediticia, en la que se sustenta el análisis principal y los resultados obtenidos, es la más relevante en el sector de entidades de crédito, dada su actividad típica de concesión de crédito, lo que respalda la significatividad de los datos analizados.

Por último, la reestructuración del sector financiero ha afectado al número de entidades de la muestra los últimos años analizados 2010 y 2011, en especial al grupo de cajas de ahorros y esta circunstancia ha podido repercutir ligeramente en los resultados obtenidos que afectan al final del periodo.

CONCLUSIONES

Como indicamos en la introducción, el objetivo general de esta tesis doctoral ha sido mostrar cómo ha afectado el modelo de provisión dinámica del Banco de España al resultado contable publicado por las entidades de crédito españolas, respecto al criterio del marco regulatorio contable establecido con la adopción de las NIIF en 2005 y aplicado por todos los grupos cotizados de la UE, incluidos los del sector financiero. Con este propósito se han desarrollado cuatro capítulos de los que extraemos una serie de conclusiones y reflexiones, de las que mostramos a continuación las más relevantes.

Al analizar el marco institucional, exponemos tanto la normativa contable y prudencial como el contexto económico en el que se desarrolló la actividad bancaria en los años objeto de nuestro análisis.

En el ámbito normativo se ha realizado en el seno de la UE un proceso de homogenización y unificación de la normativa del sector bancario en las áreas contable y prudencial. En el ámbito contable se unificó la normativa en 2005 al adoptar las NIIF para la elaboración de las cuentas consolidadas de los grupos cotizados.

Al contextualizar la actividad del sector bancario, destaca de forma relevante la inversión en crédito que se configura como la principal partida del activo. No obstante, en el sector bancario español el peso del crédito en el activo es superior a la media de la UE, representando en 2007 el 74,1% del activo total frente al 57,4% de media de la eurozona (en 2011 representa el 64,3% en España respecto a 56,4% de media de la eurozona).

En un contexto macroeconómico favorable, en España el crédito bancario experimentó un fuerte crecimiento desde inicios del año 2000, con tasas de incremento anuales del 17,8%, muy por encima del crecimiento medio anual del 7,4% en la eurozona. En este proceso destaca el crecimiento del crédito al sector inmobiliario, que es el sector con mayor riesgo por su vinculación con el ciclo económico.

La etapa de crecimiento del crédito coincidió con el periodo de desregulación de las cajas de ahorros, las cuales acometieron un proceso de expansión geográfica que fundamentaron en una política crediticia expansiva. Como consecuencia registraron un mayor crecimiento del crédito respecto a los bancos, en especial de la financiación al sector inmobiliario, lo que produjo diferencias entre entidades en función de la forma jurídica.

Del análisis del riesgo de las entidades financieras y su marco regulatorio destacamos que el concepto de pérdida por deterioro crediticio es diferente en el ámbito contable y en el ámbito prudencial al perseguir objetivos diferentes.

El enfoque contable establece un modelo de pérdida incurrida recogido en el marco normativo que determinan las NIIF. El marco normativo contable tiene como objetivo la utilidad de la información contable para el usuario, por lo que prima la relevancia y la transparencia de la información financiera.

Sin embargo las entidades de crédito españolas, incluidas los grupos cotizados, utilizan un modelo de provisión dinámica para la contabilización del deterioro de la cartera crediticia. Este modelo, concretado en la provisión genérica, fue introducido en la normativa contable por el Banco de España en el año 2000 y persigue objetivos prudenciales de estabilidad financiera.

La aplicación del modelo de provisión dinámica por parte de las entidades de crédito españolas durante un periodo de catorce años permite valorar el alcance de esta herramienta regulatoria en distintos ámbitos, con las siguientes conclusiones:

- En el ámbito macroeconómico parece que no ha servido para moderar el ciclo crediticio expansivo del sistema financiero español.
- En el ámbito prudencial el tratamiento fiscal de la provisión genérica ha generado importantes activos por impuestos diferidos que en la reciente reforma del marco regulatorio han penalizado al sector bancario español, lo que ha requerido la intervención del Estado a fin de garantizar su valor. Asimismo, el cómputo de la provisión genérica en el capital regulatorio puede hacer más cíclico el capital regulatorio.
- En el ámbito de la información financiera destacamos dos aspectos. Por un lado el modelo de provisión dinámica es incompatible con las NIIF, dado que contraviene el enfoque de pérdida incurrida de la NIC 39, y tampoco se corresponde con el modelo de pérdida esperada introducido en la NIIF 9. Por

otro lado, el modelo de provisión dinámica produce el alisamiento del resultado en el ciclo, afectando negativamente los requisitos de transparencia y comparabilidad de la información financiera y generando una información sesgada.

Destacamos que en la última reforma del marco normativo prudencial internacional se ha establecido la constitución de un colchón de capital anticíclico que persigue los mismos objetivos prudenciales que la provisión genérica sin interferir en la normativa contable, frente a la opción de las provisiones dinámicas.

Tras realizar una revisión de la literatura relativa a las prácticas de alisamiento, destacamos las siguientes conclusiones.

La evidencia empírica sugiere que, en el sector bancario la provisión por insolvencias es utilizada como una herramienta discrecional por parte de la gerencia para alisar el resultado contable y para superar ciertos puntos de referencia. La evidencia del uso discrecional de la provisión por insolvencias para informar al mercado es menos consistente o no se observa. Los trabajos centrados en el sector bancario encuentran que la adopción de las NIIF limita la discrecionalidad oportunista en la estimación de la provisión por insolvencias reduciendo las prácticas de alisamiento por parte de la gerencia.

La literatura contable ha considerado el alisamiento del resultado un subrogado de poca calidad de la información contable. En

el sector bancario español el alisamiento lo produce la aplicación de la norma, pero los efectos ocurren igualmente. El exceso de reconocimiento de deterioro de créditos en épocas de bonanza permite la creación de reservas ocultas, lo que a su vez permite “gestionar el resultado” con posterioridad afectando negativamente a la calidad y relevancia de la información contable. Además, un reconocimiento excesivo de pérdidas en épocas de bonanza conlleva una infravaloración de activos, lo que impide que una mala noticia posterior (por ejemplo un deterioro) se reconozca cuando realmente ocurre. Por otro lado la reversión de la provisión genérica en épocas de recesión permite un aumento del resultado, retrasando el reflejo de problemas, y paradójicamente permitiendo una mayor probabilidad de distribuir recursos, lo que tampoco está bien considerado por los supervisores prudenciales.

Por otra parte, el análisis de la literatura que relaciona la estructura de propiedad con el comportamiento de las entidades permite señalar las siguientes conclusiones.

En el sector financiero la literatura señala a la estructura de propiedad, concretada en la participación pública y considerando los factores políticos, como posible factor determinante del nivel de riesgo, lo que puede establecer diferencias respecto a las entidades de propiedad privada. La evidencia empírica internacional encuentra que la participación pública puede politizar la toma de decisiones, y produce, respecto a los bancos privados, mayor riesgo, menor calidad de los préstamos concedidos, menor rentabilidad y una asignación de recursos menos eficiente económicamente.

En España, la participación de las administraciones públicas en el gobierno corporativo de las cajas de ahorros las asimila a entidades públicas. Durante la primera década del siglo XXI la influencia pública dominante ha politizado sus órganos de gobierno planteando graves problemas de gobernanza durante la crisis financiera.

La evidencia empírica muestra que durante el periodo de expansión crediticia las cajas de ahorros asumieron mayor riesgo *ex ante* que los bancos en la concesión de crédito, lo que es coherente con mayores deterioros crediticios en la etapa recesiva y menor rentabilidad respecto a los bancos. Sin embargo, la distorsión de la información contable que produce la provisión genérica puede enmascarar la magnitud de las pérdidas retrasando el reflejo del problema en las cuentas de carácter público, y más cuanto mayores sean las pérdidas, lo que puede afectar a la comparación entre entidades.

Finalmente, del análisis empírico realizado sobre el impacto de la provisión genérica en el resultado de las entidades de crédito españolas en el periodo 2001-2011, con una muestra de 57 entidades, destacamos dos conclusiones.

En primer lugar, se produjo una alteración mediante el alisamiento del resultado en el ciclo económico tan significativa que impidió que muchas entidades avisaran de sus problemas de forma más oportuna, lo que tal vez impidió tomar medidas con antelación que

hubieran podido ser, en su caso, quizás menos drásticas y con menos costes.

El análisis estadístico muestra que el efecto de la provisión genérica en el resultado y en la rentabilidad económica es estadísticamente significativo todos los años. Este efecto está condicionado por el crecimiento del crédito que afecta positivamente a la dotación de provisión genérica y con ello al alisamiento del resultado. Sin el modelo prudencial las entidades hubiesen informado de un resultado y una rentabilidad económica significativamente mayores durante la etapa de crecimiento económico 2001-2007.

El efecto de alisamiento del resultado que produce la provisión genérica también está afectado por el deterioro crediticio que manifiesta el riesgo de la entidad. Así, en momentos de elevadas pérdidas crediticias, normalmente en los años de crisis, cuanto más aumentan las pérdidas por el riesgo evidenciado (*ex post*) mayor es la alteración del resultado, es decir, mayor es el enmascaramiento de estas pérdidas. Sin el modelo prudencial de provisión genérica del Banco de España las entidades hubiesen informado de un resultado y una rentabilidad económica significativamente menor los primeros años de crisis. En un montante significativo de casos la reducción del resultado hubiese sido tal que mientras en las cuentas anuales se reconocían beneficios, el resultado simulado sin provisión genérica hubiera mostrado pérdidas.

En segundo lugar, el estudio empírico evidencia que hubo un diferente comportamiento entre los dos tipos de entidades principales del sistema bancario español, bancos y cajas de ahorro.

El impacto de la provisión genérica en el resultado es mayor en las cajas de ahorros que en los bancos en las dos etapas del ciclo económico. En el periodo expansivo las cajas dotaron más provisión genérica, lo que es coherente con un mayor crecimiento del crédito, produciendo la aplicación de la norma un mayor alisamiento del resultado respecto a los bancos. En el periodo de crisis las cajas liberaron más provisión genérica, indicativo de un mayor volumen de pérdidas crediticias respecto a los bancos, lo que es coherente con un mayor nivel de riesgo *ex ante*, es decir, una cartera de créditos de peor calidad, produciendo la aplicación de la norma un mayor alisamiento del resultado respecto a los bancos. Por consiguiente las cajas de ahorros alisaron más que los bancos el resultado en el ciclo en aplicación del modelo prudencial del Banco de España. El comportamiento más acusado de las cajas es coherente con la teoría política sobre la asunción de riesgos. Sin embargo, como nuestro estudio revela, el comportamiento más arriesgado de las cajas de ahorro resultó enmascarado por el alisamiento del resultado derivado de la provisión genérica que retrasó su efecto en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Lo más trascendente de este resultado es que esa situación de riesgo se habría manifestado con mayor claridad y prontitud en la información contable siguiendo la normativa contable, la NIC 39, en vez de la prudencial, la Circular 4/2004, lo que de nuevo quizás podría

haber supuesto una toma de medidas con mayor prontitud y menos costosas para el sistema en su conjunto. Sanear un balance no puede realizarse vía asientos contables, y sí a través de una buena gestión.

Nuestro estudio pone de manifiesto que la injerencia de la normativa prudencial en la normativa contable tiene costes. Las normas contables y las normas prudenciales tienen y deben tener objetivos distintos. Esta divergencia de objetivos conlleva en muchos casos intereses contrapuestos que pueden solucionarse de distintas maneras. Una de ellas, que es la que defendemos en este trabajo, es mantener la independencia de ambas normativas evitando injerencia y propiciando la transparencia informativa que permita al usuario de la información conciliar la información que recibe. La otra es mantener una normativa común y priorizar objetivos. Los gobiernos tienden a priorizar los objetivos de estabilidad financiera frente a los de proporcionar información sobre la imagen fiel de la entidad a los inversores que permita la predicción de sus futuros flujos de caja, lo que en cierta medida justifican porque la injerencia en las normas contable no tiene coste, “aparentemente”, para los organismos prudenciales.

Con este estudio hemos pretendido evidenciar que esto no es así, que sí hay costes cuando interfiere la norma prudencial con la contable. Para ello hemos utilizado un contexto único como es el caso español. Otros autores han hecho simulaciones para otros países, pero siempre desde una perspectiva prudencial, resaltando el efecto del

modelo en la solvencia y en la estabilidad financiera, y en general se han abstenido de proponer su aplicación directa en el ámbito de la contabilidad. Nuestra contribución es cuanto menos original, puesto que no existen en la literatura hasta donde nuestro conocimiento alcanza simulaciones en sentido inverso; es decir, analizar qué hubiera pasado si no se hubiera aplicado el modelo de provisión dinámica, algo que prácticamente sólo permite realizar el contexto español.

Es evidente que el modelo prudencial del Banco de España no evitó finalmente que el sistema financiero español tuviera serios problemas y precisase en una parte significativas ayudas financieras. Si bien sus defensores aluden a que los parámetros del modelo no contemplaban una recesión tan profunda como la acontecida y, por tanto, el modelo no permitió una acumulación de recursos suficiente en muchas entidades, lo cierto es que nuestros resultados son coherentes con una limitación adicional no contemplada en los análisis de la literatura prudencial. Se trata de los costes que supone alterar el resultado contable, ya sea por parte de la gerencia como por parte de la regulación de cara a la transparencia, oportunidad y comparabilidad de la información, algo tan esencial para el funcionamiento eficiente de los mercados.

Por otra parte, queremos destacar que si bien hay cierta literatura que evidencia los beneficios de un modelo de provisiones dinámicas desde una perspectiva prudencial, lo cierto es que no justifica por qué es preferible distorsionar el resultado contable y explicar dicha distorsión en la memoria, en vez de utilizar otros

mecanismos que permitirían obtener el mismo objetivo sin provocar esa distorsión.

De estos resultados deriva una importante reflexión: las interferencias de la normativa prudencial en la contabilidad deben tener los límites que supone converger en lo que sean objetivos comunes, si bien deben coexistir normativas separadas; todo ello al margen de que se exija información complementaria que explique las diferencias existentes. No cabe supeditar los estados financieros a los objetivos perseguidos desde el ámbito prudencial, como tampoco sería aceptable lo contrario.

Creemos que los resultados de este trabajo de investigación pueden ser útiles para diferentes grupos de interés. En primer lugar, para que los usuarios de los estados financieros sean conscientes de la repercusión de la provisión genérica en las cuentas anuales y puedan incorporarlo a sus análisis. En segundo lugar, consideramos que puede ser de utilidad para la propia comunidad investigadora, tanto del ámbito contable como de otras áreas económicas, por dos motivos. Por un lado, al analizar o utilizar la información financiera del sector bancario español se debe tener presente el significativo impacto de esta partida en el resultado y el efecto de alisamiento del resultado que produce el modelo prudencial. Por otro lado, en los trabajos de investigación donde se incluye el sector bancario español junto con el de otros países que aplican las NIIF se debe considerar la falta de homogeneidad y comparabilidad de la cifra de resultados especialmente, aspecto que no es conocido por algunos investigadores

extranjeros que consideran que en España los grupos financieros cotizados aplican las NIIF.

Por último consideramos que puede ser de utilidad para que los organismos emisores de normas contables en España consideren y evalúen el alcance del modelo de provisión dinámica prudencial en la información financiera publicada por el sector financiero y puedan plantear alternativas que permitan la homogeneidad perseguida con la adopción de las NIIF que sí son utilizadas por los grupos bancarios cotizados en el resto de la UE, aunque creemos que este es un aspecto que no les es desconocido.

De cara a futuras investigaciones sería de interés observar la adaptación que realiza el Banco de España cuando entre en vigor el modelo de pérdidas esperadas que establece la NIIF 9 aprobada por el IASB y pendiente de adopción en la UE.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acharya, V. V.; Hasan, I. y Saunders, A., 2006. Should banks be diversified? Evidence from individual bank loan portfolios. *Journal of Business*, 79: 1355 – 1412.
- Ahmed, A.S.; Takeda, C. y Thomas, S., 1999. Bank loan loss provisions: a reexamination of capital management, earnings management and signaling effects. *Journal of Accounting and Economics*, 28: 1-25.
- Agoraki, M.E.K.; Delis, M.D. y Pasiouras, F., 2011. Regulations, competition and bank risk-taking in transition countries. *Journal of Financial Stability*, 7: 38-48.
- Alaminos Mingorance, C., 2002. *Régimen jurídico-administrativo de las cajas de ahorros en España*. Centro de Estudios Municipales y de Cooperación Internacional, CEMCI, ed.
- Altamuro, J. y Beatty, A., 2010. How does internal control regulation affect financial reporting? *Journal of Accounting and Economics*, 49: 58-74.
- Altunbas, Y.; Evans, L. y Molyneux, P., 2001. Bank ownership and efficiency. *Journal of Money, Credit and Banking* 33 (4): 926–954.
- Álvarez, J.A., 2008. La banca española ante la actual crisis financiera. *Revista de estabilidad financiera*, 15: 21-38, Banco de España.
- Anandarajan, A.; Hasan, I. y Lozano-Vivas, A., 2003. The Role of Loan Loss Provisions in earnings management, capital management, and signaling: The Spanish Experience. *Advances in International Accounting*, 16: 45-65.
- Anderson, R.C., y Fraser, D.R. 2000. Corporate control, bank risk taking and the health of the banking industry. *Journal of Banking and Finance*, 24: 1383-1398.
- Anguren Martín, R., 2012. Identificación y evolución de los ciclos de crédito en las economías avanzadas. *Revista de estabilidad financiera*, 22: 123-139, Banco de España.

- Aparicio, J. y Márquez, J. 2005, Diagnóstico y especificación de modelos panel en stata 8.0. *División de Estudios Políticos, CIDE*. Disponible en <http://investigadores.cide.edu/aparicio/data/> (consultado el 7 de junio 2014).
- Apellániz Gómez, P., 1991. Una aproximación empírica al alisamiento de beneficios en la banca española. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol XXI (66): 195-219.
- Apostolik, R.; Donohue, C.y Went, P., 2011. *Fundamentos del riesgo bancario y su regulación*. Delta Publicaciones.
- Arce, O.; Ispuerto A.y Martín, R., 2012. Hacia mercados secundarios de titulización líquidos y eficientes. *Revista de estabilidad financiera*, 22: 75- 95, Banco de España.
- Arellano, M., 1992. *Introducción al análisis econométrico con datos de panel*. Documento de Trabajo nº 9222, Banco de España.
- Argimón, I. y Mertel, M. 2011. Cuantificación de los beneficios de la regulación prudencial. *Revista de estabilidad financiera*, 20: 45-70, Banco de España.
- Ariño, G. y García, M., 2013. *Vindicación y reforma de las Cajas de Ahorro*. Civitas, ed.
- Asociación Española de Banca (AEB)
_ Memoria, 1999.
_ Memoria, 2000.
- Atkinson, A.B. y Stigliz, J.E., 1980. *Lectures on Public Economics*, London. McGraw-Hill.
- Aussenegg, W.; Inwinkl, P. y Schneider, G., 2008. Earnings management and local vs. international accounting standards of european public firms. *Working paper*. Disponible en SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm%5C?abstract_id=1310346

Azofra Palenzuela, V. y Santamaría Mariscal, M., 2004. El gobierno de las cajas de ahorro españolas. *Universia Business Review*, 2: 48-59.

Balla, E. y McKenna, A., 2009. Dynamic provisioning: a countercyclical tool for loan loss reserves. *Economic Quarterly*, 95 (4): 383-418.

Banco Central Europeo, 2005. Informe anual.

_ 2009. La última recesión en la zona del euro en un contexto histórico. *Boletín mensual*, noviembre.

_ 2012. La interacción de los intermediarios financieros y su impacto en el análisis monetario. *Boletín mensual*, enero.

Banco de España, publicaciones institucionales:

_ 2000. Boletín económico, enero.

_ 2001. Memoria de la supervisión bancaria en España.

_ 2002a. Informe de estabilidad financiera, nº 3, noviembre.

_ 2002b. Informe anual.

_ 2006. Informe de estabilidad financiera, 11/2006.

_ 2008a. Informe de estabilidad financiera, 04/2008.

_ 2008b. Informe de estabilidad financiera, 11/2008.

_ 2009a. Informe de estabilidad financiera, 05/2009.

_ 2009b. Informe de estabilidad financiera, 11/2009.

_ 2009c. Boletín económico, 6/2009.

_ 2009d. Dynamic Provisioning in Spain. Education session by Bank of Spain, IASB meeting june 2009, disponible en http://www.bde.es/bde/es/secciones/prensa/intervpub/Director_General/regular/index2.html (consultado 15 septiembre 2013).

_ 2010a. Informe de estabilidad financiera, 03/2010.

_ 2010b. Informe de estabilidad financiera, 10/2010.

_ 2010c. Nota informativa. *Situación y perspectivas del sector bancario español*. Disponible en <http://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/InformacionInte>

res/ReestructuracionSectorFinanciero/Ficheros/es/actualizacionsectorbancarioesp122010.pdf (consultado 14 de octubre 2014).

_ 2011a. Informe de estabilidad financiera, 11/2011.

_ 2011b. Nota informativa. Nota técnica sobre los resultados de las pruebas de resistencia para los bancos y cajas de ahorros españoles, 15 de julio de 2011. Disponible en http://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/InformacionInte/res/PruebasResistencia/Ficheros/es/pruebas_de_resistencia_2011_resultados_ES.pdf (consultado 15 de marzo 2015).

_ 2012. Informe de estabilidad financiera, 04/2012.

_ 2013a. Boletín económico, 07-08/2013.

_ 2013b. Nota informativa sobre tratamiento fiscal de activos fiscales diferidos, 03.12.2013. Disponible en http://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/NotasInformativas/Briefing_notes/es/notabe03-12-2013.pdf (consultado 15 de marzo de 2015).

_ 2014. Informe de estabilidad financiera, 05/2014.

Banerjee, A.V., 1997. A theory of misgovernance. *Quarterly Journal of Economics* 112: 1289 -1332.

Bank of England, 2009. The role of macroprudential policy. *A Discussion Paper*, november.

Barnes, P., 1987. The analysis and use of financial ratios: a review article. *Journal of Business Finance and Accounting*, 14 (4): 449–61.

Barral Rivada, A.; Cordobés Madueño, M. y Ramírez Sobrino, J.N., 2014. Los arrendamientos operativos: impacto de su reconocimiento en los estados financieros y en la política de financiación de las compañías españolas y del Reino Unido. *Revista de contabilidad*, 17 (2): 212-223.

Barrios Pérez, V.E. 2004. ¿Son los bancos empresas especiales a los efectos de su regulación? *Boletín económico de ICE* N° 2801: 21-36

- Barry, T.A.; Lepetit, L. y Tarazi, A., 2011. Ownership structure and risk in publicly held and privately owned banks. *Journal of Banking and Finance*, 35: 1327-1340.
- Barth, J.R.; Caprio, G. Jr. y Levine, R., 2001. Banking Systems around the Globe. Do Regulation and Ownership Affect Performance and Stability?, en: Mishkin, F.S., ed. *Prudential Supervision: What Works and What Doesn't*, University of Chicago Press: 31-95.
- _ 2004. Bank supervision and regulation: what works best? *Journal of Financial Intermediation*, 13: 205–248.
- Barth, M.E y Landsman, W.R. 2010. How did Financial Reporting Contribute to the Financial, Crisis? *European Accounting Review*, 19: 399-423.
- Bartov, E., 1993. The timing of asset sales and earnings manipulation. *The Accounting Review*, 68 (4): 840-855.
- Bartov, E.; Givoly, D. y Hayn, C., 2002. The rewards to meeting or beating earnings expectations. *Journal of Accounting and Economics*, 33 (2): 173–204.
- Bastida Vialcanet, R. y Amat Salas, O., 2014. Efectos económicos de la primera aplicación de las normas contables adaptadas a la NIC 32 en las cooperativas. *Revista de contabilidad*, 17 (2): 201-211.
- Basurto, J., 2005. El nuevo marco contable de las entidades de crédito. *Mediterráneo Económico*, 8: 271-282, Fundación Cajamar.
- Beatty, A. L.; Ke, B. y Petroni, R.K., 2002. Earnings management to avoid earnings declines across publicly and privately held banks. *The Accounting Review*, 77 (3): 547-570.
- Beatty, A., Chamberlain, S. L. y Magliolo, J., 1995. Managing financial reports of commercial banks: the influence of taxes, regulatory capital, and earnings. *Journal of Accounting Research*, 33 (2): 231-261.
- Beatty, A. y Liao, S., 2014. Financial accounting in the banking industry: A review of the empirical literature. *Journal of Accounting and Economics*, 58: 339-383.

- Beaver, W. y Engel, E.E., 1996. Discretionary behaviour with respect to allowance for loan losses and the behaviour of securities prices. *Journal of Accounting and Economics*, 22 (1-3): 177-206.
- Beaver, W.; Eger, C.; Ryan, S. y Wolfson, M., 1989. Financial reporting and the structure of bank share prices. *Journal of Accounting Research*, 27 (2): 157-178.
- Beck, T.; Demirgüç-Kunt, A. y Maksimovic, V., 2004. Bank competition and access to finance: international evidence. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 36 (3): 627-648.
- Beck, P. y Narayanamoorthy, G., 2013. Did the SEC impact banks' loan loss reserve policies and their informativeness. *Journal of Accounting and Economics*, 56 (2-3 supplement): 42-65.
- Beidleman, C.R., 1973. Income smoothing: the role of management. *The Accounting Review*, 48 (4): 653-667.
- Berger, A.N.; Hasan, I. y Klapper, L.F., 2004. Further evidence on the link between finance and growth: an international analysis of community banking and economic performance. *Journal of Financial Services Research*, 25: 169-202.
- Berger, A.N.; Clarke, G.R.G.; Cull, R.; Klapper, L. y Udell, G.F., 2005. Corporate governance and bank performance: A joint analysis of the static, selection, and dynamic effects of domestic, foreign, and state ownership. *Journal of Banking and Finance*, 29: 2179-2221.
- Berges Lobera, A. y Martín Barragán, E., 2009. El impacto de la circular de solvencia en las entidades financieras. *Revista de estabilidad financiera*, 16: 63-79, Banco de España.
- Bikker, J.A. y Metzmakers, P.A.J., 2004. Bank provisioning behavior and procyclicality. *Journal of International Financial Markets* 15: 141-157.
- Black, E.L.; Sellers, K.F. y Manly, T., 1998. Earnings management using asset sales: An international study of countries allowing noncurrent asset revaluation. *Journal of Business Finance and Accounting*, 25 (9-10): 1287-1317.

- Blanco Mendialdua, A; Beraza Garmendia, A. y Gilsanz López, A., 2009. *Gestión de entidades financieras*, Editorial Netbiblo.
- Blasco, N. y Pelegrín, B., 2005. El alisamiento de beneficios en las cajas de ahorro españolas: cuantificación e instrumentos. *Moneda y Crédito*, 221: 69-103.
- Bona Sánchez, C.; Pérez Alemán, J. y Santana Martín, D.J. 2013. Control institucional dominante y capacidad informativa de los resultados contables. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XLII (159): 371-394.
- Borio, C., Furfine C. y Lowe P., 2001. Procyclicality of the financial system and financial stability: issues and policy options. *BIS Papers*, No 1, marzo, 1-57.
- Bouvatier, V. y Lepetit, L., 2008. Banks' procyclical behavior: Does provisioning matter? *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 18 (5): 513-526.
- Bouvatier, V.; Lepetit, L. y Strober, F., 2014. Bank income smoothing, ownership concentration and the regulatory environment. *Journal of Banking & Finance*, 41: 253-270.
- Bravo, D. y Vásquez, J., 2008. *Microeconometría aplicada*. Disponible en http://www.academia.edu/9494003/MICROECONOMETR%C3%8DA_CON_STATA (consultado 10 abril de 2015)
- Brayshaw, R.E. y Eldin, A.E.H., 1989. The smoothing hypothesis and the role of exchange differences. *Journal of Business Finance and Accounting*, 16: 621-633.
- Brown, L.D. y Caylor, M.L., 2005. A temporal analysis of quarterly earnings thresholds: propensities and valuation consequences. *The Accounting Review*, 80 (2): 423-440.
- Brunnermeier, M., Crockett, A.D., Goodhart, C., Persaud, A., y Shin, H., 2009. *The Fundamental Principles of Financial Regulation*. Geneva Reports on the World Economy 11, ICMB/CEPR, january.

- Burgstahler, D.C.; Hail, L. y Leuz, C., 2006. The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms. *The Accounting Review*, 81 (5): 983-1016.
- Burroni, M., M. Quagliariello, E. Sabatini and V. Tola, 2009. Dynamic Provisioning: Rationale, Functioning, and Prudential Treatment. *Banca d'Italia Occasional Paper* No. 57.
- Bushman, R. M. y Williams, C. D., 2012. Accounting discretion, loan loss provisioning, and discipline of Banks' risk taking. *Journal of Accounting and Economics*, 54 (1): 1-18.
- Bushman, R.M., 2014. Thoughts on financial accounting and the banking industry. *Journal of Accounting and Economics*, 58: 384-395.
- Cabedo Semper, J.D.; Reverte Sánchez, J.A. y Tirado Beltrán, J.M., 2002. Pérdida esperada por insolvencias en las entidades bancarias: valoración del mercado. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 8 (3): 127-144.
- Calvo, J., 2014. El nuevo mecanismo de supervisión y la estimación de provisiones, en *El comienzo de la Unión Bancaria*: 29-32. KPMG. (consultado 16 abril 2015). Disponible en kpmg.com/es/unionbancaria
- Cañibano, L. y Herranz, F., 2009. Las provisiones bancarias y las normas contables. *Consejeros*, diciembre: 58-63.
- _ 2013. Principios versus reglas en las normas contables. *Consejeros*, febrero: 56-62.
- Carbó Valverde, S., 2009. Crisis y regulación financiera: lecciones de la evidencia empírica y mecanismos de acción. *Papeles de economía española*, 122: 12-25.
- Carbó Valverde, S. y Maudos Villaroya, J., 2010. Diez interrogantes del sector bancario español. *Cuadernos de información económica*, 215: 80-105.
- _ 2011. Reflexiones en torno a la reestructuración del sector bancario español. *Cuadernos de Información Económica*, 221:81-96.

- Carbó Valverde, S. y Rodríguez Fernández, F., 2007. Las Cajas de Ahorros Españolas: 30 años del Decreto 2.290/1997. *Cuadernos de información económica*, 199: 103-114.
- _ 2010. Dimensión y solvencia bancarias: nuevas perspectivas. *Perspectivas del sistema financiero*, 99: 19- 30.
- _ 2011. Basilea III, reestructuración bancaria y crédito en España. *Perspectivas del sistema financiero*, 102: 35-45.
- Carlson, S.J. y Bathala, C.T., 1997. Ownership differences and firms' income smoothing behavior. *Journal of Business, Finance and Accounting*, 24 (2): 179-196.
- Carmona Ibáñez, P., y Monparler Pechuán, A., 2011. Non audit services provided by incumbent auditors and earnings management: Evidence of auditor independence from an EU country. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XL (152): 587-612.
- Carnero Lorenzo, F. y Nuez Yáñez, J.S., 2005. La implicación de las cajas de ahorros en la economía canaria. *Papeles de economía española*, 105-106: 188-206.
- Carrillo Menéndez, S., 2005. Basilea II: una mirada crítica. *Mediterráneo Económico*, 8: 283-306, Fundación Cajamar.
- Caruana, J. y Cordewener, K., 2011. La historia del Comité de Basilea en materia de regulación de la solvencia: retos pasados, presentes y futuros. *Perspectivas del sistema financiero*, 102: 1-16.
- Cascino, S., Clatworthy, M., García Osma, B., Gassen, J. Imam, S. y Jeanjean, T. 2013. *The use of information by capital providers*. ICAS and EFRAG Academic literature review.
- Cebenoyan, A.S.; Cooperman, E.S. y Register, C.A., 1995. Deregulation, reregulation, equity ownership, and S&L risk-taking. *Financial Management*, 24 (3): 63-76.
- _ 1999. Ownership structure, charter value and risk-taking behavior for thrifts. *Financial Management*, 28 (1): 43-60.

- Cebenoyan, A.S. y Strahan, P.E., 2004. Risk management, capital structure and lending at banks. *Journal of Banking and Finance*, 28 (1): 19-43.
- Cebolla Boado, H., 2013. *Introducción al análisis multinivel. Colección cuadernos metodológicos*, Núm. 49. Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.
- Chaney, P.K.; Jeter, D.C. y Lewis, C.M., 1998. The Use of Accruals in Income Smoothing: A permanent Earnings Hypothesis. *Advances in Quantitative Analysis of Finance and Accounting*, 6: 103-135.
- Chen, C.R.; Steiner, T.L. y Whyte, A.M., 1998. Risk-taking behavior and management ownership in depository institutions. *Journal of Financial Research*, XXI: 1-16.
- Chi, W.; Lisic, L.L. y Pevzner, M., 2011. Is Enhanced Audit Quality Associated with Greater Real Earnings Management? *Accounting Horizons*, 25 (2): 315-335.
- Christie, A.A. y Zimmerman, J.L., 1994. Efficient and opportunistic choices of accounting procedures: Corporate control contest. *The Accounting Review*, 69 (4): 539-566.
- Clair, R. T., 1992. Loan growth and loan quality: some preliminary evidence from Texas banks. *Economic Review*, Third Quarter: 9-22, Federal Reserve Bank of Dallas.
- Clarkson, M., 1995. A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. *The Academy of Management Review*, 20 (1): 92-117.
- Climent Serrano, S., 2012. La caída de las cajas de ahorros españolas. Cuestión de rentabilidad, tamaño y estructura de propiedad. *Estudios de economía aplicada*, 30 (2): 1-26.
- _ 2013. La reestructuración del sistema bancario español tras la crisis y la solvencia de las entidades financieras. Consecuencias para las cajas de ahorros. *Revista de contabilidad* 16 (2): 136-146.

- Climent Serrano, S. y Pavía, J.M., 2014. Determinantes y diferencias en la rentabilidad de cajas y bancos. *Revista de economía aplicada*, vol. XXII (núm. 65): 117-154.
- Comisión Europea, 2000. Comunicado de la Comisión al Consejo y al Parlamento «La estrategia de la UE en materia de información financiera: El camino a seguir», 13 de junio.
- Collins, J.H.; Shackelford, D.A., y Wahlen, J.M., 1995. Bank differences in the coordination of regulatory capital, earnings, and taxes. *Journal of Accounting Research*, 33 (2): 263-291.
- Comité de Basilea de Supervisión Bancaria (BCBS).
- _ 2006a. Convergencia internacional de medidas y normas de capital. Marco revisado. Versión integral (Basilea II).
 - _ 2006b. Sound credit risk assessment and valuation for loans.
 - _ 2010. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems (Basilea III).
- Copeland, R.M., 1968. Income smoothing. *Journal of Accounting Research*, supplement: 101-116.
- Crespí, R.; García-Cestona, M. y Salas, V., 2004. Governance mechanisms in Spanish banks: does ownership matter? *Journal of Banking and Finance*, 28: 2311–2330.
- Cubillas Martín; E., Fonseca Díaz, A.R. y González Rodríguez, F., 2011. Dimensión bancaria y gestión del riesgo. *Papeles de economía española*, 130: 288–306.
- Cuñat, V. y Garicano, L., 2010. Did Good Cajas Extend Bad Loans? Governance, Human Capital and Loan Portfolios. *Documento de trabajo 2010-08*, Fundación de Estudios de Economía Aplicada (fedea).
- Dechow, P.M., 1994. Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance. *Journal of Accounting and Economics*, 18 (1), 3-42.

- DeFond M.L. y Jiambalvo, J., 1994. Debt covenant violation and the manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17: 145-176.
- DeFond, 2010. Earnings quality research: Advances, challenges and future research. *Journal of Accounting and Economics*, 50 (2-3): 402-409.
- Delgado, J.; Pérez, D. y Salas, V., 2003. Especialización crediticia y resultados en la banca europea. *Revista de estabilidad financiera*, 5: 273-294, Banco de España.
- Delgado, J. y Saurina, J., 2004. Riesgo de crédito y dotaciones a insolvencias. Un análisis con variables macroeconómicas. *Moneda y Crédito*, 219: 11-41.
- Delgado, J.; Salas, V., y Saurina, J., 2007. Joint size and ownership specialization in bank lending. *Journal of Banking and Finance*, 31: 3563–3583.
- Demsetz, H., 1983. The structure of ownership and the theory of the firm. *Journal of Laws and Economics*, XXVI: 375-390.
- Demsetz, H. y Lehn, K., 1985. The Structure of corporate ownership: causes and consequences. *Journal of Political Economy*, 93 (6): 1155-1177.
- Demsetz, R.S.; Saidenberg, M.R. y Strahan, P.E., 1997. Agency Problems and Risk Taking at Banks. *Staff Reports, No. 29*. Federal Reserve Bank of New York. Disponible en http://www.newyorkfed.org/research/staff_reports/sr29.html (consultado 14 de noviembre de 2014).
- Demsetz, R., y Strahan, P., 1997. Size, diversification and risk at U.S. banking companies. *Journal of Money, Credit and Banking*, 29: 300–313.
- Demski, J.S., 1998. Performance measure manipulation. *Contemporary Accounting Research*, 15 (3): 261-285.
- Diamond, D. W. 1984. Financial intermediation and delegated monitoring. *The Review of Economic Studies*, 51 (3): 393-414.

- Dinç, S., 2005. Politicians and banks: Political influences on government-owned banks in emerging markets. *Journal of Financial Economics*, 77: 453–479.
- Drehmann, M.; Borio, C. y Tsatsaronis, K., 2011. Anchoring countercyclical capital buffers: the role of credit aggregates. Bank for International Settlements *Working Papers*, No 355.
- Drehmann, M.; Borio, C.; Gambacorta, L.; Jiménez, G. y Trucharte, C., 2010. Countercyclical capital buffers: exploring options. Bank for International Settlements *Working Papers*, No 317.
- Dye, R.A., 1988. Earnings management in an overlapping generations model. *Journal of Accounting Research*, 26 (2): 195-235.
- Eckel, N., 1981. The income smoothing hypothesis revisited. *Abacus*, 17 (1): 28-40.
- Erviti, M., 2014. IFRS 9, deterioro de activos financieros. Ponencia presentada en la V jornada del foro AECA de instrumentos financieros, 23 de octubre, Madrid. Disponible en <http://www.aeca.es/faif/presentaciones5/erviti.pdf> (consultado el 3 de junio de 2015).
- FEE (Federation of European Accountants), 2010. Bank Provisioning and Reserving. A Comparison of Alternatives. FEE Paper, January.
- FEE-EFRAG, (Federation of European Accountants – European Financial Reporting Advisory Group), 2009. Impairment of Financial Assets. The Expected Loss Model. Paper, December.
- Fernández, A.I.; Fonseca, A.R. y González, F., 2006a. Forma jurídica de los intermediarios bancarios y asunción de riesgos. El caso de las cajas de ahorros españolas. *Moneda y Crédito*, 223: 43-84.
- _ 2006b. Influencia de la estructura de propiedad sobre el riesgo de la banca española. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXXV (128): 137-155.

- Fernández de Lis, S.; Martínez, J. y Saurina, J., 2000. Crédito bancario, morosidad y dotación de provisiones para insolvencias en España. *Boletín económico del Banco de España*, noviembre: 51-60.
- Fernández de Lis, S. y García Mora, A., 2008. Algunas implicaciones de la crisis financiera sobre la banca minorista. *Revista de estabilidad financiera*, 15: 55-72, Banco de España.
- Fernández de Lis, S. y García-Herrero, A., 2009. The spanish approach: dynamic provisioning and other tools. *Working papers* N° 0903 BBVA Research.
- _ 2010. Dynamic Provisioning : Some lessons from existing experiences. *Working papers* N° 10/14 BBVA Research.
- _ 2012. Dynamic provisioning: a buffer rather than a countercyclical tool? *Working papers* N° 12/22 BBVA Research.
- Fernández de Lis, S. y Rubio, A., 2011. La nueva dimensión global de la banca. *Papeles de economía española*, 130: 206-216.
- Fields, T.D.; Lys, T.Z. y Vincent, L., 2001. Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31 (1/3): 255–307.
- Fillat, J.L. y Montoriol-Garriga, J., 2010. Addressing the pro-cyclicality of capital requirements with a dynamic loan loss provision system. Federal Reserve Bank of Boston, *Working Paper* No. QAU10-4.
- Firth, M., 1997. The provision of non-audit services and the pricing of audit fees. *Journal of Business Finance & Accounting*, 24 (3): 511-525.
- Fitó, M.A.; Moya, S. y Orgaz, N., 2013. Considering the effects of operating lease capitalization on key financial ratios. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XLII (159): 341-369.
- FMI (Fondo Monetario Internacional), 2013. Spain: Financial Sector Reform—Third Progress Report, julio.

- Fonseca Díaz, A. R. y González Rodríguez, F., 2005. Cambios en el gobierno de las cajas de ahorros y nivel de riesgo. Efecto de las legislaciones autonómicas. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXXIV (125): 395-421.
- _ 2008. Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan-loss provisions. *Journal of Banking and Finance*, 32 (2): 217-228.
- Fonseca Díaz A.R.; Fernández Rodríguez, E. y Martínez Arias, A., 2011. Factores condicionantes de la presión fiscal de las entidades de crédito españolas, ¿existen diferencias entre bancos y cajas de ahorros? *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XL (151): 491-516.
- Foos, D.; Norden, L. y Weber M., 2010. Loan growth and riskiness of banks. *Journal of Banking & Finance*, 34 (12): 2929-2940.
- Francis, J.; LaFond, R.; Olsson, P.M. y Schipper, K., 2004. Costs of equity and earnings attributes. *The Accounting Review*, 79 (4), 967-1010.
- Francis, J.; Olsson, P. y Schipper, K., 2006. Earnings Quality. *Foundations and Trends in Accounting*, 1 (4).
- FSA (Financial Services Authority), 2009. A regulatory response to the global banking crisis. Discussion Paper 09/2, march.
- Fülbier, R.U.; Lirio, J. y Pferdehirt, M.H., 2008. Impact of Lease Capitalization on Financial Ratios of Listed German Companies. *Schmalenbach Business Review*, 60: 122-144.
- Fundenberg, D. y Tirole, J., 1995. A theory of income and dividend smoothing based on incumbency rents. *Journal of Political Economy*, 103 (1): 75-93.
- Gabás Trigo, F. y Pina Martínez, V., 1991. El alisamiento de beneficios en el sector eléctrico. Un estudio empírico. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXI (66): 265-283.
- Gallén Ortiz, M.L. y Giner Inchausti, B., 2005. La alteración del resultado para evitar pérdidas y descensos: evidencia empírica. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXXIV (14): 141-181.

- Gallén Ortiz, M.L., 2001. La elección contable: ajustes discretionales ante pérdidas y descensos del resultado. Tesis Doctoral, Universidad de Valencia, mayo.
- García Alonso, J.M., 2010. Los establecimientos financieros de crédito. *Perspectivas del sistema financiero*, 100: 59-66.
- García Baena, R.; González Mosquera, L. y Oroz García, M., 2005. Aspectos críticos en la implantación y validación de modelos internos de riesgo de crédito. *Revista de estabilidad financiera*, 9: 29-58, Banco de España.
- García Lara, J. M., y Mora, A., 2004. Balance sheet versus earnings conservatism in Europe. *European Accounting Review*, 13 (2): 261-292.
- García Marco, T. y Robles Fernández, M.D., 2003. Determinantes del Risk Taking en las entidades financieras españolas, ¿estructura de la propiedad o tamaño? *Revista de economía financiera* 1: 37-61.
- 2008. Risk-taking behaviour and ownership in the banking industry: The Spanish evidence. *Journal of Economics and Business*, 60: 332–354.
- García Osma, B.; Gill de Albornoz Noguera, B. y Gisbert Clemente, A., 2005. La investigación sobre Earnings Managements. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXXIV (127): 1001-1033.
- García-Cestona, M. y Surroca, J., 2008. Multiple goals and ownership structure: Effects on the performance of Spanish savings banks. *European Journal of Operational Research*, 187 (2): 582-599.
- García-Herrero, A. y Fernández de Lis, S. 2008. The Housing Boom and Bust in Spain: Impact of the Securitisation Model and Dynamic Provisioning. *Working papers* N° 0806 BBVA Economic Research Department.
- Garrido Torres, A., 2012. La actuación de las autoridades españolas frente a la crisis financiera. *Revista de Estudios Empresariales*, 2: 5–28.
- Gaston, E. y Won Song, I., 2014. Supervisory Roles in Loan Loss Provisioning in Countries Implementing IFRS. *IMF working paper*, WP 14/170.

- Gaver, J.J.; Gaver, K.M. y Austin, J.R., 1995. Additional evidence on bonus plans and income management. *Journal of Accounting and Economics*, 19: 3-28.
- Gebhardt, G. y Novotny-Farkas, Z. 2011. Mandatory IFRS adoption and accounting quality of European Banks. *Journal of Business Finance and Accounting*, 38 (3-4): 289-333.
- Gill de Albornoz Noguer, B., 2003. *Alisamiento del beneficio y manipulación de ajustes por devengo: análisis empírico en el contexto español*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, ed.
- Giner Inchausti, B., 2003. Algunas claves sobre la contabilidad europea: el nuevo proceso regulador y las nuevas normas. *Estabilidad financiera*, 5: 53-78.
- _ 2014. Instituciones e intereses en conflicto ante la regulación contable internacional: el caso del sector financiero español. *Revista de contabilidad*, 17 (2): 143-152.
- Giner, B. y Mora, A., 2015. Bank loan loss accounting: research implications for the post-crisis debate. *Working paper*, Universidad de Valencia.
- Givoly, D. y Ronen, J. 1981. 'Smoothing' manifestations in fourth quarter results of operations: Some empirical evidence". *Abacus*, 17: 174-193.
- Goetz, M., 2010. Bank Organization, Market Structure and Risk Taking: Theory and Evidence From U.S. Commercial Banks. *Working Paper*, Brown University. Disponible en https://www.ebs.edu/fileadmin/redakteur/funkt.dept.economics/Colloquium/JMP_Martin_Goetz.pdf (consultado el 11 de marzo de 2015).
- González López-Varcarcel, B.; Pérez Rodríguez, J. V. y Acosta González, E., 2001. *Casos de microeconomía aplicada: modelos para datos transversales y de panel*. Colección Textos Universitarios, Dirección General de Universidades e Investigación, Gobierno de Canarias.
- González Mosquera, L., 2002. Capital regulatorio y capital económico: prociclicidad del Nuevo Acuerdo de Capital y análisis de escenarios de crisis. *Revista de estabilidad financiera*, 2: 35-57, Banco de España.

- González Mota, E., 2005. Prociclicidad, volatilidad financiera y Basilea II. *Revista de estabilidad financiera*, 8: 151-162, Banco de España.
- Gonzalo Angulo, J.A., 2012. Repensar la información contable de los sectores regulados. Artículo en “el nuevo lunes”, 20/02/2012, pág. 48, nº 120220 (www.elnuevolunes.es)
- Goodacre, A., 2003. Operating lease finance in the UK retail sector. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 13 (1): 99-125
- Goodpaster, K.E., 1991. Business ethics and stakeholder analysis. *Business Ethics Quarterly*, 1 (1): 53-73.
- Gordon, M.J., 1964. Postulates, principles and research in accounting. *The Accounting Review*, abril (2): 251-263.
- Gorton, G. y Rosen, R., 1995. Corporate Control, Portfolio Choice, and the Decline of Banking. *The Journal of Finance*, 50 (5): 1377-1420.
- Graham, J.R.; Harvey C.R.; Rajgopal S., 2005. The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40 (1-3): 3-73.
- Gray, S.J., 1980. The impact of international accounting differences from a security-analysis perspective: some European evidence. *Journal of Accounting Research*, 18 (1): 64-76.
- Gray, L.P y Clarke, F.L., 2004. A Methodology for Calculating the Allowance for Loan Losses in Commercial Banks. *Abacus*, 40 (3): 321-341.
- Grifell-Tatjé, E. y Lovell, C.A.K., 1997. The sources of productivity change in Spanish banking. *European Journal of Operational Research*, 98 (2): 364-380.
- Gropp, R. y Vesala, J., 2001. Deposit insurance and moral hazard: does the counterfactual matter? *Working paper* nº 47, European Central Bank.
- Gual, J., 2009. El carácter procíclico del sistema financiero. *Revista de estabilidad financiera*, 16: 21-40, Banco de España.

- Guidry, F.; Leone, A.J. y Rock, S., 1999. Earnings-based bonus plan and earnings management by business-unit managers. *Journal of Accounting and Economics*, 26: 113-142.
- Gujarati, D.N. y Porter, D.C., 2010. *Econometría*. Mc Graw Hill/Interamericana editores, México.
- Gunny, K., 2010. The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence from Meeting Earnings Benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, 27 (3): 855-888.
- Han, J.C. y Wang, S., 1998. Political costs and earnings management of oil companies during the 1990 Persian Gulf crisis. *The Accounting Review*, 73 (1): 103-117.
- Hansmann, H., 1996. *Ownership of Enterprise*. Cambridge, MA, USA: Harvard University Press.
- Hart, O.; Shleifer, A. y Vishny, R.W., 1997. The proper scope of government: theory and an application to prisons. *Quarterly Journal of Economics* 112: 1127-1162.
- Hasan, I. y Wall, L.D., 2003. Determinants of the loan loss allowance: some cross-country comparisons. *Bank of Finland Discussion Papers 33/2003*.
- Hau, H. y Thum, M., 2009. Subprime-related losses and board (in-) competence : private versus public banks in Germany. *Economic Policy*, 24: 701-752.
- Healy, P.M., 1985. The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7: 85-107.
- Healy, P.M. y Wahlen, J.M., 1999. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13 (4): 365-383.
- Hepworth, S.R., 1953. Smoothing periodic income. *The Accounting Review*, January (1): 32-39.

- Herranz, F., 2015. IFRS Impairment. Ponencia presentada en la mesa debate celebrada por AECA, 3 de junio, Valencia. Disponible en (consultado el 3 de junio de 2015) http://www.aeca.es/faif/actividades/ifrs9_fherranz.pdf
- Hess, K., Grimes, A. y Holmes, M., 2009. Credit losses in Australasian banking. *Economic Record*, 85 (270): 331-343.
- Hoogervorst, H., 2012: What and what not to expect of the expected loss model, 3rd European Central Bank Conference on Accounting, Frankfurt, 4 June 2012. Disponible en <http://www.ifrs.org/Alerts/Conference/Pages/Hans-speech-4-June-2012.aspx> (consultado el 19 junio de 2015)
- Holthausen, R.W., 1990. Accounting method choice: opportunistic behavior, efficient contracting, and information perspectives. *Journal of Accounting and Economics*, 12 (1-3): 207-218.
- Holthausen, R.W.; Larcker, D.F. y Sloan, R.G., 1995. Annual bonus schemes and the manipulation of earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 19: 29-74.
- Iannotta, G.; Nocera G., y Sironi A., 2007. Ownership structure, risk and performance in the European banking industry. *Journal of Banking and Finance*, 31: 2127-2149.
- _ 2013. The impact of government ownership on bank risk. *Journal of Financial Intermediation* 22: 152-176.
- IASB, International Accounting Standard Board.
- _ 1998. NIC 37, Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes.
- _ 2004. NIC 39, Instrumentos financieros: Reconocimiento y medición.
- _ 2005. NIIF 7, Instrumentos financieros: Información a revelar.
- _ 2009. Spanish Provisions under IFRS. Information for Observers, Agenda Paper 7C, march.
- _ 2010. El Marco Conceptual para la Información Financiera.
- _ 2014. NIIF 9, Instrumentos financieros.

- Ibáñez Hernández, F.J.; Peña Cerezo, M.A. y Araujo de la Mata, A., 2011. Procesos de prociclicidad crediticia e impacto de la provisión estadística en España. Documento de trabajo nº 662/2011, Fundación de las cajas de ahorros.
- Ibáñez Sandoval, J.P. y Domingo Ortuño, B., 2013. La transposición de Basilea III a la legislación europea. *Revista de estabilidad financiera*, 25: 63-97, Banco de España.
- Iglesias-Sarriá, C. y Vargas, F., 2004. El Nuevo Acuerdo de Capital «Basilea II» y su transposición europea: el proceso y la implementación. *Revista de estabilidad financiera*, 7: 9-57, Banco de España.
- Illueca, M.; Norden, L. y Udell, G.F., 2014. Liberalization and Risk-Taking: Evidence from Government-Controlled Banks, *Review of Finance*, 18: 1217-1257.
- Imhoff, E.A., 1977. Income smoothing. A case for doubt. *Accounting Journal*, spring: 85-100.
- Jackson, S. y Liu, X. 2010. The allowance for uncollectible accounts, conservatism, and earnings management. *Journal of Accounting Research*, 48 (3): 565-601.
- Jeanjean, T. y Stolowy, H., 2008. Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27 (6): 480-494.
- Jensen, M.C. y Meckling, W.H., 1976. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3 (4): 305-360.
- Jensen, M., 2002. Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function. *Business Ethics Quarterly*, 12 (2): 235-256.
- Jiménez, G. y Saurina, J., 2004. Collateral, type of lender and relationship banking as determinants of credit risk. *Journal of Banking and Finance* 28: 2191-2212.

- _ 2005. *Credit cycles, credit risk and prudential regulation*. Documento de trabajo N° 0531, Banco de España.
- Jiménez, S.; Ongena, S.; Peydró, J.L.; Saurina, J., 2014. Macroprudential Policy, Countercyclical Bank Capital Buffers and Credit Supply: Evidence from the Spanish Dynamic Provisioning Experiments. Working paper Disponible en SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2049284 (consultado 1 mayo 2015).
- Jones, J., 1991. Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29 (2): 193-228.
- Judge, G.G.; Hill, R.C.; Griffiths, W.E.; Lutkepohl, H. y Lee, T.C., 1988. *Introduction to the Theory and Practice of Econometrics*. 2nd ed., NewYork, NY: Wiley.
- Kanagaretnam, K.; Lim, C.Y. y Lobo, G.J., 2010. Auditor Reputation and Earnings Management: International Evidence from the Banking Industry. *Journal of Banking & Finance*, 34: 2318-2327.
- Kanagaretnam, K.; Lim, C.Y. y Lobo, G.J., 2014. Effects of international institutional factors on earnings quality of banks. *Journal of Banking & Finance*, 39: 87-106.
- Kanagaretnam, K.; Lobo, G.J. y Mathieu, R., 2003. Managerial incentives for income smoothing through bank loan loss provisions. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 20 (1): 63-80.
- Kanagaretnam, K.; Lobo, G.J. y Yang, D.H., 2004. Joint Tests of Signaling and Income Smoothing through Bank Loan Loss Provisions. *Contemporary Accounting Research*, 21 (4): 843-884.
- Karels, G.V. y McClatchey, C.A., 1999. Deposit insurance and risk-taking behavior in the credit union industry. *Journal of Banking and Finance*, 23 (1): 105-134.
- Keeton, W.R., 1999. Does faster loan growth lead to higher loan losses? *Economic Review*, second quarter: 57-75, Federal Reserve Bank of Kansas City.

- Key, K.G., 1997. Political cost incentives for earnings management in the cable television industry. *Journal of Accounting and Economics*, 23: 309-337.
- Kim, M. y Kross, W., 1998. The impact of the 1989 change in bank capital standards on loan loss provisions and loan write-offs. *Journal of Accounting and Economics*, 25 (1): 69-100.
- King M.R., 2010. Mapping Capital and Liquidity Requirements to Bank Lending Spreads. *BIS Working Papers*, No. 324, November.
- Knopf, J.D. y Teall, J.L., 1996. Risk-taking behavior in the U.S. thrift industry: ownership structure and regulatory changes. *Journal of Banking and Finance*, 20: 1329-1350.
- Kopp E., Ragacs C., Schmitz S.W., 2010. The Economic Impact of Measures Aimed at Strengthening Bank Resilience – Estimates for Austria. *Financial Stability Report 20*, Oesterreichische National Bank, december.
- KPMG, 2011. *Plan general de contabilidad: comentarios y desarrollos prácticos*. Ed. Aranzadi, Thomson Reuters.
- Kwan, S. y Eisenbeis, R.A., 1997. Bank risk, capitalization and operating efficiency. *Journal of Financial Services Research*, 12, (2/3): 117-131.
- _ 2004. Risk and return of publicly held versus privately owned banks. *Economic Policy Review*, 10 (2): 97-107, Federal Reserve Bank of New York.
- La Porta, R.; López-de-Silanes, F. y Shleifer, A., 2002. Government ownership of banks. *The Journal of Finance* 57 (1): 265–301.
- Lambert, R.A., 1984. Income smoothing as rational equilibrium behavior. *The Accounting Review*, 59 (4): 604 -618.
- Laeven, L. y Levine, R., 2009. Bank governance, regulation and risk taking. *Journal of Financial Economics*, 93: 259–275.

- Laeven, L. y Majnoni, G., 2003. Loan loss provisioning and economic slowdowns: too much too late? *Journal of Financial Intermediation*, 12: 178-197.
- Larriba Díaz-Zorita, A., 1992. Contabilidad de entidades de crédito en España. Comentario crítico sobre la Circular 4/1991 del Banco de España. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXII (73): 807-853.
- Laux, C., 2012. Financial instruments, financial reporting, and financial stability. *Accounting and Business Research*, 42(3): 239–260.
- Leventis, S.; Dimitropoulos, P. y Anandarajan, A., 2011. Loan loss provisions, earnings management and capital management under IFRS: The case of EU Commercial Banks. *Journal of Financial Services Research*, 40 (1-2): 103-122.
- Leuz, C.; Nanda, D. y Wysocki, P.D., 2003. Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69 (3): 505-527.
- Lim, C. H., F. Columba, A. Costa, P. Kongsamut, A. Otani, M. Saiyid, T. Wezel and X. Wu (2011), —Macroprudential Policy: What Instruments and How Are They Used?!, *IMF Working Paper* No. 11/238.
- Liu, C. y Ryan, S.G., 2006. Income Smoothing over the Business Cycle: Changes in Banks' Coordinated Management of Provisions for Loan Losses and Loan Charge-Offs from the Pre-1990 Bust to the 1990s Boom. *The Accounting Review*, 81 (2): 421-441.
- Lobo, G.J. y Yang, D.H., 2001. Bank Managers' Heterogeneous Decisions on Discretionary Loan Loss Provisions. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 16 (3): 223-250.
- López Galindo, R., 2011. Basilea III. Novedades regulatorias. *Mediterráneo Económico*, 19: 215-240, Fundación Cajamar.
- Losada López, R., 2006. Estructuras de titulización: características e implicaciones para el sistema financiero. *Revista de estabilidad financiera*, 11: 105-117, Banco de España.

- Ma, C.K., 1988. Loan loss reserves and income smoothing: the experience in the U.S. banking industry. *Journal of Business, Finance and Accounting*, 15: 487-497.
- Mariano, B. y Martínez-Miera, D., 2011. Requisitos de capital y prociclicidad en el crédito. *Perspectivas del sistema financiero*, 102: 25-34.
- Marín Hernández, S. y Martínez García, F.J., 2003. *Contabilidad Bancaria. Financiera, de Gestión y Auditoría*. Servicio de Publicaciones Universidad de Cantabria y Ediciones Pirámide.
- Marín Hernández, S.; Palacios Manzano, M. y Martínez Conesa, I., 2008. Influencia del cambio contable en la comparabilidad de los estados financieros bancarios y sus ratios de gestión. Un estudio empírico en la primera aplicación de la CBE 4/2004. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXXVII (140): 665-690.
- Marín, S.; Gómez, J. y Cándido Gómez, J., 2008. Eficiencia técnica en el sistema bancario español. Dimensión y rentabilidad. *El Trimestre Económico* 75: 1017-1042.
- Markarian, B. y Gill-de-Albornoz, B., 2012. Income Smoothing and Idiosyncratic Volatility. *Working paper* disponible en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1270826
- Martín Fernández, M., 2010. La banca española. *Perspectivas del sistema financiero*, 100: 29-37.
- Martínez Izquierdo, C., 2010. Las cooperativas de crédito en España. *Perspectivas del sistema financiero*, 100: 49-58.
- Matei, I. y Cheptea, A., 2012. Sovereign bond spread drivers in the EU market in the aftermath of the global financial crisis, en Baltagi, B.H.; Carter, R.; Newey, W. y White, H. eds. *Essays in honor of Jerry Hausman*, Bingley (England), Colección Advances in Econometrics, vol. 29: 327-352.

- Maudos Villarroya, J., 2011. *El sector bancario español en el contexto internacional: el impacto de la crisis*. Monografía, Fundación de las cajas de ahorros (FUNCAS).
- _ 2012. El impacto de la crisis en el sector bancario español. *Cuadernos de información económica*, 226:155-163.
- Maudos, J. y Fernández de Guevara, J., 2008. *El sector bancario español en el contexto internacional: evolución reciente y retos futuros*. Monografía, Fundación BBVA.
- Maudos, J. y Pastor, J.M., 2003. Cost and profit efficiency in the Spanish banking sector (1985–1996) a non-parametric approach. *Applied Financial Economics*, 13 (1): 1–12.
- Maudos, J.; Pastor, J.M. y Pérez, F., 2002. Competition and efficiency in the Spanish banking sector: the importance of specialization. *Applied Financial Economics*, 12 (7): 505-516.
- McAllister, P.H.y McManus, D.A., 1993. Resolving the scale efficiency puzzle in banking. *Journal of Banking and Finance*, 17 (2-3): 389–405.
- McCreevy, 2009. IASCF Trustees and Monitoring Board Meeting, 1 april. Disponible en <http://www.ifrs.org/Meetings/Documents/TranscriptTrusteesandMonitoringBoardMeeting15451730.pdf> (consultado 29 de mayo de 2015).
- Melle, M. y Maroto, J. A., 1999. Una aplicación del gobierno de empresas: incidencia de las administraciones públicas en las decisiones asignativas de las cajas de ahorros españolas. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8 (2): 9-40.
- Mendoza, V., 2014. El mecanismo único de supervisión: ¿impactos fiscales?, en *El comienzo de la Unión Bancaria*: 51-52. KPMG. Disponible en kpmg.com/es/unionbancaria (consultado 16 abril 2015).
- Monterrey Mayoral, J., 1998. Un recorrido por la contabilidad positiva. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXVII (95): 427-467.

- Mora, A., 2012. Banco de España vs NIC 39. *Consejeros*, abril: 12-17.
- _ 2014. Usos y abusos contables: el “saneamiento” financiero. *Consejeros*, febrero: 55-60.
- Mora, A. y Sabater, A., 2008. Evidence of income-decreasing earnings management before labour negotiations within firms. *Investigaciones Económicas*, 32 (2): 201-230.
- Mora A. y Walker, M. 2015. The implications of Research on Accounting Conservatism for Accounting Standard Setting. *Accounting and Business Research*, forthcoming.
- Moses. D., 1987. Income smoothing and incentives: Empirical test using accounting changes. *The Accounting Review*, abril: 358-377.
- Moyer, S., 1990. Capital adequacy ratio regulations and accounting choices in commercial banks. *Journal of Accounting and Economics*, 13 (2): 123-154.
- Newman, P., 1998. Discussion of “Performance measure manipulation”. *Contemporary Accounting Research*, 15 (3): 287-290.
- Nieto, F.; del Río, A. y Sastre, T., 2001. La evolución reciente del crédito al sector privado en España. Algunas implicaciones. *Boletín Económico del Banco de España*, junio: 43-51.
- Nixon, S., 2012. Rajoy Needs All the Luck He Can Get, *Wall Street Journal*, 3 de abril de 2012.
- Olavarrieta Arcos, A., 2010. Una nueva etapa para las Cajas de Ahorros. *Perspectivas del sistema financiero*, 100: 39-47.
- Pardo, F.; Giner, B. y Cancho, R., 2015. Accounting for operating leases: impact of the capitalization on Spanish IBEX 35 companies, 38th Annual Congress of the European Accounting Association, Glasgow (United Kingdom), 28-30 abril de 2015.
- Parejo, J.A. ; Rodríguez, L. ; Calvo, A. y Cuervo, A., 2011. *Manual del sistema financiero español*. Editorial Ariel.

- Pastor, J.M., 1995. Eficiencia, cambio productivo y cambio técnico en los bancos y cajas de ahorro españolas: un análisis de la frontera no paramétrico. *Working paper-serie EC 95-09*, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE), ed.
- _ 1997. La eficiencia en la gestión del riesgo de crédito en los bancos y cajas de ahorros españoles. *Cuadernos de Información Económica*, Núm. 128-129: 122-126.
- Pérez Ramírez, J., 2002. *Contabilidad bancaria*. McGraw-Hill.
- _ 2009. *Banca y contabilidad*. Marcial Pons ediciones.
- Pérez, D., 2006. Impacto de la circular contable 4/2004 sobre el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias de las entidades de depósito españolas. *Notas de estabilidad financiera*, núm. 4, Banco de España.
- Pérez, D.; Salas-Fumás, V. y Saurina, J., 2008. Earnings and Capital Management in Alternative Loan Loss Provision Regulatory Regimes. *European Accounting Review*, 17 (3): 423-445.
- Pope, P. y Walker, M., 2003. Ex-ante and ex-post accounting conservatism, asset recognition and asymmetric earnings timeliness. *Working Paper*. Lancaster University and University of Manchester, UK.
- Poveda, R., 2000. La reforma del sistema de provisiones de insolvencia. *Boletín económico del Banco de España*, enero: 79-92.
- _ 2010. *Basilea II*, Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS).
- Prado, R., 2002. *La provisión para insolvencias en las entidades de crédito. Presente, pasado y futuro*. Notas de Estabilidad Financiera, núm. 1, marzo, Banco de España.
- Puri, M.; Rocholl, J. y Steffen, S., 2011. Global retail lending in the aftermath of the US financial crisis: distinguishing between demand and supply effects. *Journal of Financial Economics*, 100: 556-578.
- PWC e IE Business School, 2014. *La Unión Bancaria: ahora empieza de verdad*, disponible en <http://www.pwc.es/es/publicaciones/financiero->

- [seguros/inf-union-bancaria-ahora-empieza-de-verdad.jhtml](#) (consultado 30 de mayo de 2015).
- Rajgopal, S. y Venkatachalam, M., 2011. Financial reporting quality and idiosyncratic return volatility. *Journal of Accounting and Economics*, 51 (1-2): 1-20.
- Rallo, J. R., 2008. El crédito bancario a la construcción en España. Observatorio de Coyuntura Económica, Instituto Juan de Mariana. Disponible en <http://www.juandemariana.org/estudio/2167/2/credito/bancario/construccion/espana/> [consultado 9 de octubre de 2014].
- Roldán, J.M., 2010a. La regulación bancaria en España. *Perspectivas del sistema financiero*, 100: 129-134.
- _ 2010b. Finding the right balance in regulation. Intervención pública en 5th Biennial Conference on Risk Management and Supervision/Financial Stability Institute, Bank for International Settlements. Basel, 4 november.. Disponible en: <http://www.bde.es/ff/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/regula041110e.pdf> (consultado 3 de febrero de 2015)
- _ 2010c. El sector bancario español: panorama y perspectivas. Banco de España. Disponible en <http://www.bde.es/ff/webbde/GAP/prensa/intervenpub/diregen/regula/figheros/es/regula280510.pdf> (consultado 18 octubre de 2014).
- _ 2011. El sector bancario español ante Basilea III, *Perspectivas del sistema financiero*, 102: 17-24.
- Ronen, J. y Sadan, S., 1981. *Smoothing income numbers. Objectives, means, and implications*. Addison-Wesley Publishing Company, Reading, Massachusetts.
- Roychowdhury, S., 2006. Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42 (3): 335-370.
- Rubio, A.; Ruesta, M. y Santillana, V., 2012. Recorrido de mejora en las provisiones dinámicas: el ejemplo español. Observatorio económico, regulación y sistemas financieros, 23 de abril de 2012, BBVA research.

- Disponible en https://www.bbva.com/KETD/fbin/mult/120423_Observatorio_Economico_Espana-Provisiones_dinamicas_tcm348-314366.pdf (consultado 13 octubre 2014).
- Salas Fumás, V., 2010. El gobierno de los bancos: lecciones de la crisis financiera. *Mediterráneo económico*, 18: 103-124, Fundación Cajamar.
- Salas, V. y Saurina, J., 2002. Credit risk in two institutional regimes: Spanish commercial and saving banks. *Journal of Financial Services Research*, 22 (3): 203-224.
- Salinas, V., 2003. La solvencia de las entidades bancarias: el nuevo acuerdo de capital, Basilea 2. *Revista valenciana de economía y hacienda*, nº 9-III/2003: 237-255.
- Samaniego Medina, R., 2008. *El riesgo de crédito en el marco de Basilea II*. Delta publicaciones.
- Santos, T., 2014. Antes del diluvio: The Spanish banking system in the first decade of the euro. *Working paper* Columbia University, NBER and CEPR.
- Sapienza, P., 2004. The effects of government ownership on bank lending. *Journal of Financial Economics*, 72: 357-384.
- Saunders, A.; Strock, E. y Travlos, N.G., 1990. Ownership Structure, Deregulation, and Bank Risk Taking. *The Journal of Finance*, 45 (2): 643-654.
- Saurina, J., 1999. ¿Existe alisamiento del beneficio en las cajas de ahorros españolas? *Moneda y Crédito*, 209: 161-193.
- _ 2002. Solvencia bancaria, riesgo de crédito y regulación pública: El caso de la provisión estadística española. *Revista de Economía Pública*, 161 (2): 129-150. Instituto de Estudios Fiscales, Hacienda Pública Española.
- _ 2009. Loan loss provisions in Spain. A working macroprudential tool. *Revista de estabilidad financiera*, 17: 9-26, Banco de España.

- Schiff, M., 1968. Discussion of Income Smoothing. *Journal of Accounting Research*, supplement, 6: 120-121.
- Schipper, K., 1989. Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, december: 91-102.
- Schmaltz, C.; Pokutta, S; Heidorn, T. y Andrae, S., 2014. How to make regulators and shareholders happy under Basel III. *Journal of Banking and Finance*, 46: 311-325.
- Serrano García, J., 2009. Utilización de los sistemas IRB para el cálculo de provisiones anticíclicas. *Revista de estabilidad financiera*, 17: 27-43, Banco de España.
- Shehzad, C.T.; De Haan, J. y Scholtens, B., 2010. The impact of ownership concentration on impaired loans and capital adequacy. *Journal of Banking and Finance*, 34: 399-408.
- Shen C.H. y Chih, H.L., 2005. Investor protection, prospect theory, and earnings management: An international comparison of the banking industry. *Journal of Banking & Finance*, 29 (10): 2675-2697.
- Shleifer, A., 1998. State versus private ownership. *The Journal of Economic Perspectives*, 12 (4): 133-150.
- Shleifer, A., y Vishny, R.W., 1994. Politicians and firms, *The Quarterly Journal of Economics*, 109 (4): 995-1025.
- Shrieves R.E. y Dahl, D., 2003. Discretionary Accounting and the behaviour of Japanese banks under financial distress. *Journal of Banking & Finance*, 27 (7): 1219-1243.
- Soderstrom, N. y Sun, K., 2007. IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review. *European Accounting Review*, 16 (4): 675-702.
- Sullivan, R.J. y Spong, K. R., 1998. How does ownership structure and manager wealth influence risk? A look at ownership structure, manager wealth, and risk in commercial banks. *Financial industries perspectives*: 15-40.

- Tirole, J., 1994. The internal organization of government. *Oxford Economic Papers*, 46 (1): 1–29.
- Toevs, A. y Zizka, R., 1994. Comment: Is your bank inefficient? Standard Ratios Often Lie. *American Banker*, 159 (73): 20-23.
- Torres Pruñonosa, J.; Retolaza, J.L. y San-José, L., 2012. Gobernanza multifiduciaria de stakeholders: análisis comparado de la eficiencia de bancos y cajas de ahorros. *Revista de estudios cooperativos REVESCO*, 108: 152-172.
- Trucharte Artigas, C., 2010. Nuevos requerimientos de información sobre el mercado hipotecario: un análisis del *loan to value*. *Revista de estabilidad financiera*, 19: 37-52, Banco de España.
- Trucharte, C. y Saurina, J., 2013. Spanish dynamic provisions: main numerical features. *Revista de estabilidad financiera*, 25: 9-47, Banco de España.
- Trueman, B. y Titman, S., 1988. An explication for accounting income smoothing. *Journal of Accounting Research*, 26: 127-139.
- Trujillo-Ponce, A., 2013. What determines the profitability of banks? Evidence from Spain. *Accounting and Finance*, 53: 561-586.
- Ureña Salcedo, J.A., 2005. *La influencia pública en las Cajas de Ahorros*. Marcial Pons, ed.
- Wahlen, J.M., 1994. The nature of information in commercial bank loan loss disclosures. *The Accounting Review*, 69 (3): 455-478.
- Wall, L. y Koch T., 2000. Bank Loan-Loss Accounting: A review of theoretical and empirical evidence. *Economic Review* 2: 1-19.
- Walker, M., 2013. How far can we trust earnings numbers? What research tells us about earnings management. *Accounting and Business Research*, 43 (4): 445-481.

- Watts, R.L. y Zimmerman, J.L., 1978. Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, 53 (1): 112-134.
- Watts, R.L. y Zimmerman, J.L., 1979. The demand for and supply of accounting theories: The market for excuses. *The Accounting Review*, 54 (2): 273-305.
- Watts, R.L. y Zimmerman, J.L., 1986. *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Watts, R.L. y Zimmerman, J.L., 1990. Positive accounting theory: A ten year perspective. *The Accounting Review*, 65: 131-156.
- Weetman, P.; Jones, E.A.E.; Adams, C.A., y Gray, S.J., 1998. Profit measurement and UK accounting standards: a case of increasing disharmony in relation to US GAAP and IASs. *Accounting and Business Research*, 28 (3): 189-208.
- Wezel, T., 2010. Dynamic Loan Loss Provisions in Uruguay: Properties, Shock Absorption Capacity and Simulations Using Alternative Formulas. *IMF Working Paper* No. 10/125.
- Wezel, T.; Chan-Lau J.A. y Columba, F. 2012. Dynamic Loan Loss Provisioning: Simulations on Effectiveness and Guide to Implementation. *IMF Working Paper*, WP 12/110.
- Williamson, O., 1963. Managerial discretion and business behaviour. *American Economic Review*, 53: 1032-1057.
- Wooldridge, J.M., 2006. *Introducción a la econometría: un enfoque moderno*. International Thomson, Madrid.
- Young, S., 1998. The determinants of managerial accounting policy choice: Further evidence for the U.K. *Accounting and Business Research*, 28 (2): 131-143.
- Zhou, K. y Chen, K.I., 2004. Audit Committee, Board Characteristics and Earnings Management by Commercial Banks. *Working Paper*, Suny School of Management, USA.

NORMATIVA Y LEGISLACIÓN

Normativa España

Banco de España.

_ Circular 4/1991, de 14 de junio, a entidades de crédito sobre normas de contabilidad y modelos de estados financieros (derogada).

_ Circular 9/1999, de 17 de diciembre a entidades de crédito.

Modificación de la Circular 4/1991.

_ Circular 5/1993, de 26 de marzo, del Banco de España. Entidades de crédito. Determinación y control de los recursos propios mínimos (derogada).

_ Circular 4/2004, de 22 de diciembre, a entidades de crédito, sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros.

_ Circular 5/2011, de 30 de noviembre. Modificación de la Circular 4/2004.

_ Circular 2/2006, de 30 de junio, que modifica la Circular 5/93.

_ Circular 3/2008, de 22 de mayo, del Banco de España, a entidades de crédito, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos.

Ley 31/1985, de 2 de agosto, de Órganos Rectores de las Cajas de Ahorro (ley LORCA).

Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito.

Ley 13/1994, de 1 de junio, de autonomía del Banco de España.

Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de medidas de reforma del sistema financiero.

Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades.

Orden Ministerial, de 31 de marzo de 1989, por la que se faculta al Banco de España para establecer y modificar las normas contables de Entidades de Crédito. Ministerio de Economía y Hacienda. (BOE 22/04/1989).
Precisada y modificada por:

_ Orden Ministerial de 8 de abril de 1997 por la que se modifica la Orden de 31 de marzo de 1989, por la que se faculta al Banco de España para establecer y modificar las normas contables de las Entidades de Crédito (BOE 19-04-1997). Ministerio de Economía y Hacienda.

Real Decreto 537/1997, de 14 de abril, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto de Sociedades (disposición derogada). Modificado por:

_ Real Decreto 3472/2000, de 29 de diciembre, por el que se modifican determinados artículos del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades (RD 537/1997).

Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

Real Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros.

Real Decreto-ley 2/2012, de 3 de febrero, de saneamiento del sector financiero.

Real Decreto-ley 18/2012, de 11 de mayo, sobre saneamiento y venta de los activos inmobiliarios del sector financiero.

Real Decreto-ley 14/2013, de 29 de noviembre, de medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia de supervisión y solvencia de entidades financieras.

Real Decreto 84/2015, de 13 de febrero, por el que se desarrolla la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito.

Normativa Unión Europea

Directiva 86/635/CEE, de 8 de diciembre de 1986, relativa a las cuentas anuales y a las cuentas consolidadas de los bancos y otras entidades financieras.

Directiva 89/299/CEE del Consejo, de 17 de abril de 1989, relativa a los fondos propios de las entidades de crédito.

Segunda Directiva 89/646/CEE del Consejo, de 15 de diciembre de 1989, para la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio (Segunda directiva de coordinación bancaria).

- Directiva 89/647/CEE del Consejo, de 18 de diciembre de 1989, sobre el coeficiente de solvencia de las entidades de crédito.
- Directiva 2003/51/CE del parlamento europeo y del consejo, de 18 de junio de 2003, por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE, 86/635/CEE y 91/674/CEE del Consejo sobre las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedades, bancos y otras entidades financieras y empresas de seguros.
- Directiva 2006/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2006, por la que se modifican las Directivas del Consejo 78/660/CEE relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad, 83/349/CEE relativa a las cuentas consolidadas, 86/635/CEE relativa a las cuentas anuales y a las cuentas consolidadas de los bancos y otras entidades financieras y 91/674/CEE relativa a las cuentas anuales y a las cuentas consolidadas de las empresas de seguros.
- Directiva 2006/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2006, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio (refundición).
- Directiva 2006/49/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2006, sobre la adecuación del capital de las empresas de inversión y las entidades de crédito (refundición).
- Directiva 2013/36/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y las empresas de inversión, por la que se modifica la Directiva 2002/87/CE y se derogan las Directivas 2006/48/CE y 2006/49/CE, (conocida como CRD IV).
- Reglamento (CE) N° 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad.
- Reglamento (UE) N° 575/2013, del parlamento europeo y del consejo, de 26 de junio de 2013, sobre los requisitos prudenciales de las entidades de crédito y las empresas de inversión, y por el que se modifica el Reglamento (UE) N° 648/2012, (conocido como CRR).
- Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, versión consolidada. Diario Oficial de la UE C 326, 26 de octubre de 2012.

ANEXOS

Anexo 1. Entidades de las muestras.

El siguiente anexo contiene el listado de la muestra inicial formada por 81 entidades (36 bancos y 45 cajas de ahorros) que son analizadas en la fase descriptiva.

(a) Entidades que informan de la provisión genérica y que forman la muestra analizada en la fase explicativa.

BANCOS

Allfunds Bank	Banco Etcheverría (a)
Aresbank (a)	Banco Finantia Sofinloc
Banca March (a)	Banco Gallego
Banca Pueyo (a)	Banco Guipuzcoano (a)
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) (a)	Banco Inversis
Banco Caixa Geral	Banco Marocaine (a)
Banco Caminos (a)	Banco Pastor
Banco Cooperativo Español	Banco Popular (a)
Banco de Andalucía (a)	Banco Santander
Banco de Castilla (a)	Bankinter (a)
Banco de Crédito Balear (a)	Bankoa (a)
Banco de Finanzas e Inversiones (Mediolanum) (a)	Barclays Bank (a)
Banco de Galicia (a)	BNP Paribas España
Banco de la Pequeña y Mediana Empresa (a)	Deutsche Bank (a)
Banco de Sabadell (a)	Dexia Sabadell Banco Local (a)
Banco de Valencia (a)	EBN Banco de Negocios (a)
Banco de Vasconia (a)	RBC Dexia Investor Services España (a)
Banco Español de Crédito (BANESTO)	UBS Bank (a)

CAJAS DE AHORROS

Bilbao Bizkaia Kutxa, Aurrezki Kutxa eta Bahitetxea (BBK) (a)
Caixa d'Estalvis Comarcal de Manlleu (a)
Caixa d'Estalvis de Catalunya (a)
Caixa d'Estalvis de Girona
Caixa d'Estalvis de Manresa (a)
Caixa d'Estalvis de Sabadell (a)
Caixa d'Estalvis de Tarragona (a)
Caixa d'Estalvis de Terrassa
Caixa d'Estalvis del Penedès (a)
Caixa d'Estalvis Laietana (a)
Caixa de Aforros de Vigo. Ourense e Pontevedra (Caixanova)
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de las Baleares (Sa Nostra) (a)
Caja de Ahorro Provincial de Guadalajara (a)
Caja de Ahorros de Asturias (Cajastur)
Caja de Ahorros de Castilla la Mancha (a)
Caja de Ahorros de Galicia (a)
Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón
Caja de Ahorros de la Rioja (a)
Caja de Ahorros de Murcia (a)
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (Caja Duero) (a)
Caja de Ahorros de Santander y Cantabria (a)
Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante (Bancaja)
Caja de Ahorros de Vitoria y Alava (Cajavital) (a)
Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM)
Caja de Ahorros Municipal de Burgos
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ontinyent (a)
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ávila (a)
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Córdoba (Cajasur)
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Extremadura
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Guipúzcoa y San Sebastián (Kutxa) (a)
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid (Caja Madrid) (a)
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Segovia (a)

Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Zaragoza, Aragón y Rioja (IBERCAJA) (a)
Caja de Ahorros y Monte de Piedad Círculo Católico de Obreros de Burgos (a)
Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (La Caixa) (a)
Caja España de Inversiones, Caja de Ahorros y Monte de Piedad
Caja General de Ahorros de Canarias (a)
Caja General de Ahorros de Granada (a)
Caja Insular de Ahorros de Canarias
Caja Provincial de Jaén (a)
Colonya, Caixa d'estalvis de Pollença (a)
Monte de Piedad y Caja de Ahorros San Fernando de Huelva, Jerez y Sevilla (Cajasol)
Monte de Piedad y Caja General de Ahorros de Badajoz (a)
Montes de Piedad y Caja de Ahorros de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga y Antequera
(UNICAJA) (a)

Anexo 2. Metodología de trabajo en la recogida de datos.

La información que hemos necesitado para realizar nuestro estudio ha requerido que recopilemos los datos directamente de las fuentes de información originales como son las cuentas anuales de las entidades.

La cuenta de Pérdidas y Ganancias no detalla el importe cargado o abonado en concepto de provisión genérica y tampoco es una información divulgada en la memoria. El dato divulgado en las cuentas anuales respecto a la provisión genérica es el saldo de la partida, con carácter obligatorio en la etapa 2001-2004 y de forma voluntaria desde 2005. Por tanto, hemos calculado el importe dotado o liberado en la cuenta de Pérdidas y Ganancias por este concepto como la variación que experimenta el saldo de la partida de provisión genérica en el ejercicio. Con el fin de ser lo más rigurosos posibles hemos tenido en cuenta los ajustes que no tienen repercusión en la cuenta de resultados.

En términos generales, el principal motivo de la variación del saldo de la provisión genérica es la dotación -que se lleva a cabo para incrementar el saldo- o liberación con afectación al resultado. El movimiento de dotación o liberación está determinado por la fórmula de cálculo del Banco de España. No obstante, la provisión genérica también puede experimentar una variación del saldo por otros conceptos que no tienen reflejo en la cuenta de Pérdidas y Ganancias, como incorporación o baja de entidades al perímetro de consolidación, diferencias de cambio o traspasos a otras carteras por reclasificación de activos. Hemos anulado estos ajustes en la medida en que la entidad ha informado de ellos, con el objetivo de determinar correctamente el importe que la entidad ha cargado o abonado en la cuenta de Pérdidas y Ganancias en concepto de provisión genérica en el ejercicio.

El siguiente cuadro reproduce, a modo de ejemplo, la información publicada por una entidad al respecto.

Cuadro 5. Ejemplo de movimiento de la corrección de valor de la cartera crediticia.

Banco Sabadell. Cuentas anuales consolidadas 2011, nota 8 de la memoria "Crédito a la clientela".				
El movimiento detallado de las correcciones de valor constituidas para la cobertura del riesgo de crédito				
<i>En miles de euros</i>	Específica	Genérica	Riesgo país	Total
Saldo a 31 de diciembre de 2009	1.410.623	381.295	4.698	1.796.616
Dotaciones con cargo a resultados	1.912.393	76.916	3.237	1.992.546
Reversiones con abono a resultados	(1.253.457)	(366.523)	(2.710)	(1.622.690)
Diferencias de cambio	932	1.779	106	2.817
Traspasos	(504.007)	8	0	(503.999)
Incorporación de Banco Guipuzcoano	262.589	51.008	0	313.597
Otros movimientos	(23.953)	267.287	0	243.334
Saldo a 31 de diciembre de 2010	1.805.120	411.770	5.331	2.222.221

El cálculo de la partida de dotación de provisión genérica en Pérdidas y Ganancias en el ejercicio 2005 requiere una puntualización adicional. No hemos utilizado la fórmula anterior, sino que hemos obtenido el importe directamente de las cuentas anuales del citado ejercicio. El motivo es que éste es el primer ejercicio de entrada en vigor de la circular 4/2004 que, entre otras cuestiones, modifica el sistema de correcciones valorativas, eliminando la provisión estadística vigente hasta 2004 y modificando los parámetros de estimación de la provisión genérica. El cálculo de provisión genérica con nuevos parámetros aplicando la CBE 4/2004 obligó a las entidades a recalcular el saldo de la provisión a 31/12/2004 con la nueva normativa para determinar el importe a dotar en Pérdidas y Ganancias. Este es el importe recogido en nuestros datos.

Anexo 3. Análisis univariante. Estadísticos descriptivos ampliados.

Tabla 20. Estadísticos descriptivos detallado y test de diferencia de medias de las variables *resultado publicado* y *simulado* y *VARDO*.

año (ent.)	<i>rdo publicado</i>	<i>rdo simulado</i>	diferencia de medias test Wilcoxon	<i>VARDO</i>	diferencia de medias test Wilcoxon o t test	
2001 (38)	media	227.987	273.873,5	-5,214	0,2859	5,228
	desv. típica	606.635,1	725.355,1	(0,0000)***	0,2985	(0,0000)***
	mínimo	629	1.033		-0,1524	
	máximo	3.634.080	4.358.402		1,4622	
	percentil 25	25.988	29.173		0,1487	
	50	63.948	79.689		0,2014	
75	186.358	227.817		0,3258		
2002 (42)	media	216.582,8	255.657,7	-5,645	0,2315	5,645
	desv. típica	506.183	551.275,4	(0,0000)***	0,2196	(0,0000)***
	mínimo	530	1.119		0,0102	
	máximo	3.119.261	3.206.211		1,1113	
	percentil 25	25.622	34.048		0,0934	
	50	72.875	80.686,5		0,1957	
75	199.059	231.847		0,2735		
2003 (47)	media	228.084	273.276,4	-5,937	0,2790	5,471
	desv. típica	586.387,8	652.641,4	(0,0000)***	0,4754	(0,0000)***
	mínimo	539	- 567		-2,0519	
	máximo	3.812.140	4.176.810		1,9769	
	percentil 25	32.324	41.312		0,1387	
	50	68.713	89.559		0,2759	
75	213.800	237.815		0,3387		
2004 (50)	media	239.269,4	284.223,7	-6,144	0,2346	5,691
	desv. típica	624.811,8	719.665,8	(0,0000)***	0,2055	(0,0000)***
	mínimo	-5.952	-5.701		-0,6538	
	máximo	4.149.472	4.760.923		0,8641	
	percentil 25	31.300	35.469		0,1331	
	50	62.493	76.392		0,2302	
75	194.708	219.567		0,2947		
2005 (53)	media	285.501,8	330.209,8	-6,290	0,2296	5,883
	desv. típica	818.793,9	913.037,9	(0,0000)***	0,2422	(0,0000)***
	mínimo	356	153		-0,8780	
	máximo	5.591.753	6.214.847		1,0327	
	percentil 25	21.807	24.548		0,1407	
	50	68.798	81.262		0,2122	
75	203.242	234.654		0,2993		
2006 (56)	media	375.906,7	434.397,3	-6,460	0,1464	5,971
	desv. típica	1.088.887	1.224.707	(0,0000)***	0,4579	(0,0000)***
	mínimo	49	-102		-3,0816	
	máximo	7.030.336	7.935.336		0,6608	
	percentil 25	17.364	21.833,5		0,0969	
	50	73.057	88.439		0,1943	
75	229.434	260.106		0,2937		

año (ent.)	<i>rdo</i> <i>publicado</i>	<i>rdo</i> <i>simulado</i>	diferencia de medias test Wilcoxon	<i>VARDO</i>	diferencia de medias test Wilcoxon o t test	
2007 (57)	media	424.112,4	461.874,7	-5,975	0,1158	9,2306 (a)
	desv. típica	1.249.564	1.353.520	(0,0000)***	0,0947	(0,0000)***
	mínimo	1.265	1.285		-0,1843	
	máximo	8.495.000	9.269.000		0,3501	
	percentil 25	16.394	17.722		0,0649	
	50	80.018	94.630		0,1097	
75	239.806	263.575		0,1606		
2008 (51)	media	290.828,9	225.780,1	3,965	-0,2811	- 4,181
	desv. típica	1.035.928	899.008,6	(0,0001)***	0,4796	(0,0000)***
	mínimo	-1.066.036	-1.306.308		-2,2405	
	máximo	6.926.000	5.962.000		0,2979	
	percentil 25	9.027	7.240		-0,4016	
	50	51.869	21.711		-0,1391	
75	204.866	152.972		0,0080		
2009 (48)	media	235.454,7	133.290	5,415	-1,2914	-5,344
	desv. típica	882.365,4	689.654,4	(0,0000)***	2,4135	(0,0000)***
	mínimo	-831.380	-846.397		-10,8527	
	máximo	5.736.000	4.380.000		0,4874	
	percentil 25	6.248	-21.562		-1,2026	
	50	20.815	3.709,5		-0,4467	
75	127.186,5	71.563		-0,0451		
2010 (26)	media	394.015	349.024,3	3,099	-0,6677	-2,718
	desv. típica	1.271.779	1.246.203	(0,0019)***	4,2696	(0,0066)***
	mínimo	-40.940	-121.139		-15,3862	
	máximo	6.422.000	6.278.000		13,4216	
	percentil 25	2.922	-23.782		-0,6236	
	50	16.870	5.536,5		-0,1011	
75	155.987	174.734		-0,0063		
2011 (26)	media	171.528,6	167.392	1,689	-0,2245	- 1,714
	desv. típica	811.493	920.353,3	(0,0912)*	0,4667	(0,0865)*
	mínimo	-1.298.457	-1.333.593		-1,6144	
	máximo	3.770.000	4.311.000		0,5649	
	percentil 25	1.684	1.445		-0,6083	
	50	6.470	5.772,5		-0,0410	
75	122.875	101.062		0,0776		

La tabla muestra los estadísticos descriptivos de las variables resultado publicado (*rdopublicado*) y resultado simulado (*rdosimulado*) expresados en miles de euros y de la variable variación del resultado (*VARDO*). Cada año se indica entre paréntesis el número de entidades analizadas. En los test de diferencias de medias se indica el valor del estadístico y entre paréntesis la significación representando *** significativo al 1% y * significativo al 10%. (a) test paramétrico de la t de Student.

Tabla 21. Estadísticos descriptivos detallados y test de diferencia de medias de las variables *ROA publicado* y *simulado* e *ICROA*.

año (ent.)		<i>ROA publicado</i>	<i>ROA simulado</i>	diferencia de medias test Wilcoxon	<i>ICROA</i>	diferencia de medias test Wilcoxon o ttest
2001 (38)	media	0,0151	0,0182	- 5,826	0,2751	5,141
	desv. típica	0,0095	0,0097	(0,0000)***	0,2980	(0,0000)***
	mínimo	0,0010	0,0017		- 0,1633	
	máximo	0,0512	0,0533		1,4523	
	percentil 25	0,0096	0,0122		0,1423	
	50	0,0122	0,0151		0,1908	
	75	0,0193	0,0231		0,3157	
2002 (42)	media	0,0145	0,0169	- 5,645	0,2190	5,645
	desv. típica	0,0090	0,0094	(0,0000)***	0,2190	(0,0000)***
	mínimo	0,0008	0,0018		0,0095	
	máximo	0,0468	0,0495		1,1021	
	percentil 25	0,0090	0,0109		0,0792	
	50	0,0118	0,0145		0,1836	
	75	0,0157	0,0194		0,2640	
2003 (47)	media	0,0132	0,0163	- 5,873	0,2643	5,471
	desv. típica	0,0083	0,0087	(0,0000)***	0,4713	(0,0000)***
	mínimo	0,0008	-0,0009		-2,0477	
	máximo	0,0427	0,0456		1,9486	
	percentil 25	0,0081	0,0116		0,1276	
	50	0,0106	0,0139		0,2578	
	75	0,0157	0,0185		0,3160	
2004 (50)	media	0,0122	0,0146	- 6,144	0,2191	5,681
	desv. típica	0,0090	0,0092	(0,0000)***	0,2022	(0,0000)***
	mínimo	-0,0072	-0,0068		-0,6549	
	máximo	0,0543	0,0558		0,8412	
	percentil 25	0,0073	0,0102		0,1194	
	50	0,0109	0,0136		0,2136	
	75	0,0144	0,0177		0,2772	
2005 (53)	media	0,0117	0,0139	- 6,095	0,2157	5,874
	desv. típica	0,0091	0,0094	(0,0000)***	0,2397	(0,0000)***
	mínimo	0,0022	0,0002		-0,8784	
	máximo	0,0640	0,0653		1,0191	
	percentil 25	0,0072	0,0094		0,1252	
	50	0,0101	0,0121		0,1969	
	75	0,0134	0,0162		0,2833	
2006 (56)	media	0,0134	0,0153	- 6,338	0,1343	5,914
	desv. típica	0,0132	0,0131	(0,0000)***	0,4558	(0,0000)***
	mínimo	0,0003	-0,0008		-3,0794	
	máximo	0,0951	0,0963		0,6547	
	percentil 25	0,0078	0,0098		0,0835	
	50	0,0104	0,0130		0,1814	
	75	0,0143	0,0169		0,2831	

año (ent.)	ROA <i>publicado</i>	ROA <i>simulado</i>	diferencia de medias test Wilcoxon	ICROA	diferencia de medias test Wilcoxon o ttest	
2007 (57)	media	0,0133	0,0143	- 5,883	0,1040	8,4436 (a)
	desv. típica	0,0106	0,0106	(0,0000)***	0,0930	(0,0000)***
	mínimo	0,0026	0,0028		-0,1924	
	máximo	0,0714	0,0725		0,3470	
	percentil 25	0,0082	0,0091		0,0500	
	50	0,0099	0,0111		0,0953	
	75	0,0138	0,0159		0,1483	
2008 (51)	media	0,0056	0,0041	4,302	-0,2868	-4,471
	desv. típica	0,0105	0,0116	(0,0000)***	0,4752	(0,0000)***
	mínimo	-0,0415	-0,0505		-2,2292	
	máximo	0,0359	0,0368		0,2947	
	percentil 25	0,0035	0,0021		-0,4077	
	50	0,0062	0,0048		-0,1468	
	75	0,0095	0,0074		-0,0009	
2009 (48)	media	0,0025	0,0002	5,426	-1,2899	- 5,405
	desv. típica	0,0113	0,0116	(0,0000)***	2,4019	(0,0000)***
	mínimo	-0,0366	-0,0366		-10,8284	
	máximo	0,0340	0,0337		0,4789	
	percentil 25	0,0011	-0,0019		-1,2011	
	50	0,0036	0,0014		-0,4513	
	75	0,0070	0,0057		-0,0566	
2010 (26)	media	0,0019	0,0009	2,730	-0,6703	- 2,857
	desv. típica	0,0165	0,0168	(0,0063)***	4,2516	(0,0043)***
	mínimo	-0,0562	-0,0560		-15,3512	
	máximo	0,0290	0,0258		13,3428	
	percentil 25	0,0007	-0,0014		-0,6253	
	50	0,0046	0,0003		-0,1061	
	75	0,0079	0,0081		-0,0097	
2011 (26)	media	0,0016	0,0009	1,664	-0,2290	- 1,816
	desv. típica	0,0158	0,0169	(0,0962)*	0,4614	(0,0694)*
	mínimo	-0,0562	-0,0576		-1,6142	
	máximo	0,0303	0,0328		0,5190	
	percentil 25	0,0011	0,0002		-0,6025	
	50	0,0033	0,0028		-0,0486	
	75	0,0071	0,0067		0,0703	

La tabla muestra los estadísticos descriptivos de las variables *ROApublicado*, *ROAsimulado* y de la variable índice de variación del ROA (*ICROA*). Cada año se indica entre paréntesis el número de entidades analizadas. En los test de diferencias de medias se indica el valor del estadístico y entre paréntesis la significación representando *** significativo al 1%, ** significativo al 5% y * significativo al 10%. (a) test paramétrico de la t de Student