

Consultoría

Jordi Gual, Servicio de Estudios de 'La Caixa'

Nuevas regulaciones de capital en banca (I)

¿Qué plantea Basilea III y cuál es el fundamento analítico de las propuestas?



Basilea III contempla requisitos más exigentes para la banca.

De manera sintética, el nuevo estándar de capital tiene dos facetas básicas. En primer lugar, se incrementan las ratios mínimas de capital. El aumento se introduce gradualmente entre los años 2013 y 2019, con un incremento total de la ratio de aproximadamente cinco puntos porcentuales. Por ejemplo, para la ratio de capital de mayor calidad, el denominado "Core Capital", se pasa del 2% al 7%, si no tenemos en cuenta los posibles requisitos adicionales de carácter contracíclico que están aún por definir. Para el "Tier Total" el aumento es del 8 al 10,5%.

En segundo lugar, se endurecen las condiciones para que determinados instrumentos financieros formen parte de la definición de capital. Por un lado, la mayoría de los instrumentos financieros que constituyen híbridos entre deuda y capital se excluyen del cómputo del Tier Total. Por otro, se incrementan las deducciones del Core Capital en razón de la naturaleza de algunas de las inversiones que figuran en el activo de las entidades financieras.

El objetivo explícito del Comité de Basilea es incrementar la cantidad y la calidad de los recursos propios del sistema financiero. La justificación conceptual de estas medidas es que, al disponer de mayores ratios de ca-

pital, el sistema financiero será capaz de encajar mejor posibles pérdidas en caso de dificultades, reduciéndose así las probabilidades de quiebra y por tanto el riesgo, individual y sistémico, asumido por la banca.

Para algunos analistas, el marco analítico en el que se fundamenta Basilea III va incluso más allá. No sólo se reduce la probabilidad de quiebra, sino que, además, las nuevas exigencias de capital no representarán un mayor coste de financiación para las entidades. Se argumenta que el incremento de la ratio de capital de las entidades las convierte en inversiones de menor riesgo, lo que conllevaría que los inversores estuvieran dispuestos a aceptar una menor retribución. Se reduciría así el coste de financiación, lo que compensaría el aumento de las exigencias. Esta es una afirmación fundamentada en el clásico teorema de Modigliani Miller según el cual, bajo determinadas condiciones, el valor de una empresa es independiente del peso relativo que en su estructura financiera tengan capital y deuda.

El fundamento analítico de Basilea III que he descrito sucintamente goza de amplio predicamento en el mundo de los reguladores y muchos sectores académicos. Sin embargo, genera desconcierto y sorpresa en-

tre los profesionales de las entidades financieras.

Muchos académicos y reguladores piensan que la reacción del sector obedece a la lógica de defensa de intereses particulares. Probablemente, algo hay de cierto en ello, como mínimo en términos de intenciones. Pero creo que las discrepancias tienen raíces más profundas.

Reflejan que gran parte del mundo académico (del que se alimenta a menudo el marco regulador) y el sector no comparten una misma visión de los principios económicos básicos del sector bancario y de los efectos de la regulación en el mismo. Dicho de otro modo, no creen ni trabajan con el mismo "modelo" del sector.

Probablemente la principal discrepancia entre la visión académica y la del sector radica en las consecuencias de los mayores requisitos de capital en términos del riesgo asumido por las entidades y el conjunto del sistema. Desde la perspectiva del sector, la exigencia de un menor apalancamiento reduce la rentabilidad sobre recursos propios y supone un incentivo para que algunas entidades inviertan sus recursos en activos de mayor riesgo y rentabilidad... (Continuará)

Informe especial de DBK

El tabaco lastra al vending

En 2011 disminuirá un 1,5%, hasta 2.175 millones de euros

El volumen de negocio generado por la explotación de máquinas expendedoras mantuvo una tendencia descendente en el bienio 2009-2010, experimentando un retroceso del 2,7% en el último año. Así, la cifra de negocio se situó en 2.200 millones de euros en 2010. El segmento de vending público contabilizó en 2010 un descenso del 2,2%, hasta situarse en 1.760 millones de euros, lo que supuso el 80% del negocio. Por su parte, el vending cautivo, que se cifró en 440 millones de euros, experimentó un retroceso mayor (-4,3%), negativamente afectado por el alto nivel de desempleo.

La explotación de máquinas de tabaco alcanzó un volumen de negocio de 1.025 millones de euros en 2010, con un descenso del 4,2%. Así, este segmento ha venido perdiendo peso sobre el mercado total en los últimos años, hasta situarse en el 46,6%. Las ventas de máquinas de alimentos sólidos fueron las únicas que mantuvieron una evolución positiva, con un crecimiento del 1,2%, hasta cifrarse en 425 millones de euros. El resto de productos continuó registrando descensos, tanto en el caso de máquinas de bebidas frías (-1,2%), como en el de máquinas de bebidas calientes (-4,3%).

El parque de máquinas experimentó una evolución paralela al mercado, con caídas del 3,1% en 2009 y del 2,3% en 2010, situándose en 513.000 unidades al cierre de este último año. Del total de máquinas operativas, el 53,2% correspondían al vending público. El volumen de negocio de las empresas explotadoras de máquinas expendedoras registrará una nueva caída en 2011, aunque algo más moderada que en 2010. Mientras que crecerá el negocio de las máquinas de alimentos sólidos y bebidas frías, se mantendrá la tendencia de caída de las ventas de las máquinas de tabaco. En el año 2012, por su parte, el conjunto del mercado vending podría registrar un ligero crecimiento.

Estructura de la oferta

En 2010 operaban en el ámbito de la explotación de máquinas expen-

dedoras unas 1.700 empresas con un parque de máquinas superior a las cinco unidades, cifra que se redujo en el bienio 2009-2010. La estructura empresarial del negocio de explotación de máquinas expendedoras se caracteriza por la existencia de un alto número de operadores de pequeña y mediana dimensión, que coexisten con un reducido número de grandes empresas. Estas compañías de mayor tamaño se encuentran inte-

TEJIDO EMPRESARIAL

Se caracteriza por tener un alto número de operadores de pequeña y mediana dimensión

gradadas en algunos casos en gru-

Mercado

11

Por ciento

■ ■ Está controlado por las diez mayores empresas.

Negocio

2.200

Millones de euros

■ ■ Este es el volumen económico generado por la explotación de máquinas expendedoras durante el último año, lo que supone un retroceso del 2,7% en relación al ejercicio anterior.