

# La disciplina de mercado en Basilea II\*

SERGIO RODRIGUEZ AZUERO

## I. INTRODUCCIÓN

En una labor que ya pasa los 25 años, el Comité de Basilea creado por los países del G-10, ha adelantado una trascendental labor en materia de supervisión y regulación bancaria que de alguna manera se aplica hoy en la mayor parte de los países del mundo. El que genéricamente se ha conocido como el Acuerdo de Capitales de Basilea ha consagrado un conjunto de normas en materia de "regulación prudencial que tanto dice con las grandes líneas que han de seguir los bancos en materia de capital adecuado, calificación de activos, cupos de crédito y dispersión del riesgo, como sobre operaciones con grupos, participación en distintos países, responsabilidades de los directores, mecanismos de control interno y delegación y, naturalmente, conocimiento de los clientes y aplicación de principios éticos en el manejo de los negocios"<sup>1</sup>.

Pero desde entonces –esto es desde 1988– muchas cosas han venido ocurriendo, en virtud de la cuales el mundo se encamina hacia lo que los mercados conocen ya como Basilea II cuyo texto acaba de definirse<sup>2</sup> y que deberá ser adoptado, al menos por los países más desarrollados, a finales de 2006.

La nueva propuesta mantiene el esquema inicial, pero pretende dar pasos hacia adelante y se soporta en tres pilares:

- Requerimientos mínimos de capital: Pilar 1.
- Examen del supervisor: Pilar 2.
- Disciplina del mercado: Pilar 3.

El Pilar 1, supondrá la apertura no sólo hacia una mayor sofisticación y sensibilidad en el manejo del riesgo por parte de las entidades bancarias, sino que les permitirá realizar mediciones internas sobre su nivel de riesgo utilizando modelos propios (IRB) que podrán conducir a menores reque-

rimientos en el caso de los bancos de mayor tamaño o con mejores políticas de manejo de riesgo.

El Pilar 2, exigirá supervisores dotados de enorme capacidad de evaluación, pues de su visto bueno dependerá la habilitación de los sistemas internos de medición (IRB) adoptados por los bancos.

Finalmente, el Pilar 3, que constituye la disciplina a partir de la divulgación, parece ser el menos difundido y analizado hasta la fecha, a pesar de las enormes implicaciones que tendrá.

En general, las distintas opiniones escuchadas en América Latina y los estudios hechos, incluso en países desarrollados, auguran resultados poco atrayentes para los bancos de la región<sup>3</sup>. En este punto, vale la pena destacar cómo, a pesar de que Basilea II parecería más compatible con la situación de algunos países de América Latina, siguen suscitándose inquietudes razonables sobre su aplicación práctica. En efecto, su avance más importante —que encuentro satisfactorio, pero que es ante todo conceptual— es que se acepta que existen diferencias entre los países en cuanto a capitales, regulación y supervisión, entre otras variables.

Una de las mayores ventajas de Basilea I fue su mandato relativamente sencillo, casi simplista —en una connotación positiva— en materia de capital, pero naturalmente hoy en día se ha transformado en una fórmula mucho más compleja y sofisticada que hace que tenga que comenzar por entenderse que el mundo es distinto, que cada país tiene realidades diferentes, que hay culturas financieras que requieren respuestas que tengan en cuenta esos matices.

Sobre el particular, se han presentado reflexiones muy interesantes de algunos países desarrollados como España y Alemania,

que tienen cajas de ahorro, cuando mencionan que no puede tratarse con el mismo rasoero a un banco internacionalmente activo que a una pequeña caja de ahorros, y ésta circunstancia, que se ha encontrado particularmente interesante en ésta conferencia, es que somos distintos y hay que tener en cuenta esta realidad, para que el proceso se haga con fortuna.

## II. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL PILAR 3

A. Permitir que una adecuada divulgación de información habilite a los participantes para evaluar el perfil de riesgo de un banco frente a su nivel de capital. Este último podrá ser, como ya lo vimos, fruto de sus propias mediciones internas (IRV), aunque la obligación deberá ser asumida por todos los bancos de los países en los que se acoja, aún si solo emplean el método estándar.

B. Procurar que los requerimientos de divulgación impuestos por los supervisores bancarios no entren en conflicto con las disposiciones en materia contable. Anotamos, sin embargo que no es extraño que en un país suelen tener juego importante los mismos supervisores en su definición<sup>5</sup>.

C. No se requiere que la información que se publique esté auditada. Ello ocurrirá con frecuencia en las publicaciones que coinciden con las exigidas por las normas contables particularmente, las de cierre de ejercicio y aquellas de las entidades financieras que participan en el mercado de valores, pues en este, el nivel, justamente el disclosure y el incremento en la publicación periódica de las informaciones, son naturales.

D. El criterio orientador más importante en materia de lo que debe ser revelado, parte de identificar aquella información

pertinente y relevante que tendría incidencia esencial en las decisiones de inversión de un usuario, cuidando siempre de no llevar la información al extremo de divulgar información propia o confidencial. Se entiende por la primera, aquella que le da un valor agregado al negocio como que forma parte de su tecnología particular o del diseño de sus sistemas u operaciones de manera que los distingue de sus competidores o que se refiere a productos complejos cuyo diseño supone una sofisticación que no está al alcance de la competencia ni es de dominio general. Y dice con la segunda, aquella que corresponde fundamentalmente a las relaciones con los clientes y que éstos depositan bajo el entendido de que estará conservado por la reserva profesional.

Por ello los bancos tendrán que tener políticas que definan con claridad quién pueda dar la información, bajo que tipo de controles internos para validarlas y naturalmente, con la frecuencia que el supervisor establezca. Este pilar se aplica consolidadamente, en tratándose de grupos financieros.

En otras palabras, y reuniendo las características anotadas, lo que busca realmente este pilar es sensibilizar al mercado para poder medir el perfil de riesgo del banco, partiendo de la base de que tomando la información y cotejándola con su capital, sea posible que el mismo mercado pueda tener una posición preliminar acerca de las entidades, y obviamente, que ella sea compatible con las disposiciones contables. En América Latina, con alguna frecuencia, el supervisor bancario tiene facultades que le permiten intervenir regulatoriamente en el tema contable. Tal es el caso colombiano, por ejemplo, donde el Superintendente Bancario tiene la expresa facultad de la ley que le permite dictar normas en materia de

contabilidad para las entidades financieras sometidas a su control y vigilancia, de tal manera que allí, compatibilizar las disposiciones será tarea elemental.

De otra parte, nos advierten que no se requiere auditoría, pero anoto que será frecuente contar con ella, por varias razones: En primer término porque también en las disposiciones —que son prácticamente universales— todos los balances y sus anexos que corresponden a fines de ejercicio están auditados, y en segundo lugar, porque aquellas entidades financieras que participen en el mercado de valores, por definición, tendrán estados financieros auditados. De tal suerte, que uno siente que, aunque no sea requisito, habrá una natural posibilidad de contar con esta auditoría externa.

Ahora bien, decimos que la información debe ser pertinente, es decir, que excluiríamos lo que la doctrina denomina “información propia y confidencial”. La información confidencial está unida a un viejo principio bancario que con frecuencia se ha maltratado, que es el del “secreto” o la “reserva bancaria”. Cuando existe un principio tan ligado a la prestación del servicio, especialmente en materia de cuentas corrientes, uno entiende que hay información confidencial recibida de su clientela que no se puede poner en conocimiento de terceros. Allí precisamente surge un conflicto tradicional en el derecho bancario contemporáneo, que es la apetencia por la reserva —de una parte— y la necesidad de divulgación al mercado —de la otra—. Evidentemente, la información confidencial —en la medida en que permanezca siéndolo— debe mantenerse así. Y en cuanto dice con la propia reserva es obvia, aún cuando hay pocas cosas secretas en el sistema financiero. Hoy en día los bancos desarrollan tecnologías, software, tienen propiedad in-

telectual sobre productos importantes, desarrollan modelos de contatos, sistemas de relación y manejo con la clientela, que de alguna forma hacen parte de sus activos, y tienen un valor mensurable. Por consiguiente, esa información "propia" que le da un valor agregado a la entidad, no tendría por qué ser divulgada.

Pero ¿qué se entiende en la doctrina por información pertinente o relevante? En el lenguaje del mercado de valores la información relevante es aquella que un usuario del servicio entiende como esencial para tomar una decisión en uno u otro sentido, de manera que, cuando la información es pertinente y guarda la propia y la confidencial, estaremos reconociendo esta característica del Pilar 3.

### III. ALCANCE

El previsto en el tercer documento de consulta que comenzó a circular en 2003 supone la presentación de información cualitativa y cuantitativa en relación con 13 conceptos a saber, ámbito de aplicación, estructura del capital, suficiencia de capital, riesgo de crédito general, riesgo de crédito para el método estándar, riesgo de crédito para el método IRV, posiciones accionarias para la cartera de inversión, cobertura del riesgo crédito para los métodos estandarizados e IRV, titulización, riesgo de mercado (para bancos que usan el modelo estándar), riesgo de mercado (para bancos que tienen modelos propios), riesgo operativo y riesgo de tasa de interés en la cartera de valor contable.

Algunos de esos ítems son excluyentes pues aplican a los bancos según tengan uno u otro método, pero aún teniéndolos en cuenta, estamos hablando de 11 variables que deben reflejarse en información cuali-

tativa y cuantitativa de enorme complejidad y sofisticación.

Al examinar las variables que componen este pilar, y que han de presentarse en doble columna –cuantitativa y cualitativa–, uno encuentra que parte de las informaciones solicitadas corresponde a las que tradicionalmente hacen parte de las exigidas por las entidades supervisoras, mientras que otras resultan novedosas y de enorme complejidad, tanto en sofisticación en su estructura, como de dificultad en su presentación.

Probablemente la lectura no permita apreciarlo de una primera vez, pero cuando uno se detiene en lo que ha de ser el contenido de dicha información tiene que entender que sus alcances son sumamente ambiciosos<sup>4</sup>.

Bastaría anotar la necesidad señalada por todos los estudios según la cual, será necesario contar con bases de datos y series estadísticas de muchos años para poder construir, a su turno, los modelos informativos que satisfagan la expectativa del esquema de divulgación plasmado en las variables que acabamos de mencionar. Así, los bancos tendrán que construir bases completas, complejas y largas, lo que probablemente representará una carga más para la banca comercial y constituirá una más de las tareas que, hoy por hoy, se le exigen y que se salen del negocio tradicional y cuyo impacto económico no parece tenerse en cuenta por los supervisores.

### IV. MEDIOS DE DIVULGACIÓN

Sin perjuicio de utilizar medios tradicionales como prensa escrita o televisión lo cierto es que, una información de este nivel de detalle, volumen y periodicidad, sólo podría consultarse eficientemente y de manera

masiva a través de un sistema de Internet. Al respecto, es interesante anotar como un reciente estudio realizado por CBS Marketwatch concluyó que "el 28% de los ciudadanos estadounidenses interesados en finanzas se informa sobre los mercados a través de Internet, sólo el 9% a través de la televisión y un 2% mediante la lectura de periódicos. En su puesto de trabajo un 34% de los encuestados adquieren información a través de la red, mientras que sólo un 30% miran la televisión"<sup>5</sup>.

No queda duda alguna, en lo relativo al alcance del Pilar 3, que será posible contar con informaciones contables de publicación periódica y pública, y quizá, con documentos ad hoc para el efecto. Así, dada la extensión y la verdadera posibilidad de que el consumidor lego pueda acudir a esta información, debe hacerse por canales normales de comunicación.

#### V. LA DISCIPLINA DE MERCADO Y EL MERCADO DE VALORES

Naturalmente, exigir a las entidades bancarias que utilicen una disciplina de mercado y construirla a partir de la divulgación con los alcances que acabamos de anticipar obliga, en primer término, a recordar que este tema ha sido caro en el diseño y estructura de los mercados de valores en el mundo. En efecto, bajo la esperanza, que en algunos sonados escándalos ha resultado más académica que real, de que el mejor control sobre el mercado de valores se lleva a cabo por los partícipes y es obtenible a través de una adecuada divulgación, los sistemas regulatorios han impuesto a las entidades que en ese mercado participan la obligación de informar de manera completa, oportuna, veraz, clara y periódica sobre

todos aquellos elementos que dicen, tanto con su situación financiera como con las operaciones llevadas a cabo.

Todo ello, al decir de la Internacional Organization of Securities Commissions (IOSCO) buscando tres objetivos fundamentales; protección al inversionista, búsqueda de que en el mercado resulte justo, eficiente y transparente, y reducción del riesgo sistémico<sup>6</sup>. A su turno y para proteger al inversionista deben tenerse en cuenta a veces del mismo estudio, la revelación de informaciones para su toma de decisiones o disclosure sobre sus cifras básicas; la necesidad de evitar desinformación o manipulación o prácticas fraudulentas, así como el abuso o el uso indebido de información privilegiada; el mal uso o abuso de los recursos confiados por la clientela y la conservación de unas mínimas reglas deontológicas para el manejo de los negocios.

Con base en ello, se aspira a que el mercado como se dijo sea justo, que haya una formación técnica de los precios, que la información sobre las negociaciones tanto previas como posteriores a las operaciones sea puesta a disposición de la comunidad de manera inmediata, cuando no en tiempo real<sup>7</sup>.

De conformidad con las disposiciones que regulan el mercado de valores colombiano, las entidades que pretendan inscribir sus valores en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios se someten a unos requisitos de divulgación de información mucho más exigentes, ya que deberán otorgar información contable y adicional, tanto a la entidad de control como a las bolsas de valores en que se encuentran inscritos, al momento del registro<sup>8</sup>, cada tres meses<sup>9</sup> y al fin de periodo de ejercicio<sup>10</sup>. Adicionalmente dichas entidades se encuentran en la obligación de

revelar de forma inmediata toda información que pueda resultar esencial respecto del mismo emisor, sus negocios, los valores registrados y la oferta al mercado de dichos valores<sup>11</sup>. En este tema de disclosure se ha avanzado significativamente, pero uno tendría que registrar recientes escándalos de todos los tamaños y en todas las latitudes para entender que dicha divulgación no resulta suficiente ni permite disminuir los controles tradicionales.

#### VI. LA DISCIPLINA DE MERCADO Y LA RESPONSABILIDAD DE LOS PROFESIONALES

Otra co-relación conceptual que es forzosa hacer y que es un poco más amplia y lejana, pero igualmente pertinente –con la concepción contemporánea– en virtud de la cual se exige a los profesionales que operan los mercados, es decir, a las personas que ofrecen masivamente los servicios en una comunidad y por lo tanto, se presumen dotados de los conocimientos y el expertise suficiente para prestar los servicios; que asuman frente a los consumidores una serie de obligaciones que por ello se han calificado de profesionales.

En especial por la rica experiencia europea, enderezada a la creación de un derecho de protección a los consumidores, ha resultado la noción de profesional como el integrante de una relación dupla en la cual goza de mayores poderes y facultades que los usuarios. Es, por así decirlo, la parte fuerte de la relación. Esta premisa o el reconocimiento de esta realidad han conducido a que los legisladores busquen mecanismos de protección a favor del usuario o consumidor lego, por estimar que, por esa vía y de esa manera, se logra garantizar un equi-

librio que, librado exclusivamente al esquema de mercado, sería prácticamente imposible de obtener.

Y aún cuando son numerosísimas las obligaciones que la doctrina ha construido a partir de esta premisa, nosotros las hemos clasificado fundamentalmente en tres: prudencia y eficacia, lealtad e información. En relación con ésta hemos dicho:

“Una obligación de primer nivel, derivada de la de lealtad o subsumible en ella, pero que por su importancia merece un tratamiento especial, es la de información que se predica de manera general frente a cualquier contratante, aún si no es consumidor, y que, incluso, se asume en la etapa precontractual. En virtud de su reconocimiento el profesional debe hacer conocer al potencial contratante de manera clara y comprensible no sólo las condiciones y calidades del bien o servicio que ofrece o se le demanda sino los riesgos o precauciones que han de tenerse en cuenta en relación con ellos. Este es un aspecto cardinal en que han de conciliarse técnicas comerciales y de mercadeo que tienden a presentar una visión “rosa” o perfecta de los productos que se ofrecen con una realidad en la cual existen riesgos, algunos empíricamente reconocidos. Por lo tanto y para limitarnos a los productos financieros, es apenas natural que el vendedor destaque las ventajas y procure inducir al interlocutor a comprarlos, pero, al mismo tiempo, que imponga al cliente de las cautelas que supone el manejo de una chequera o una tarjeta de crédito, para poner dos ejemplos, o los diversos riesgos que pueden avizorarse en un portafolio financiero constituido por papeles de ciertas características. Y si ello es así en la etapa de formación del contrato, lo será con mayor razón durante su vida, en cuanto se presenten situaciones relevantes para el cliente que podrían afectarlo, ante las cuales deba reaccionar o to-

mar ciertas decisiones que eviten los efectos nocivos que se anticipan, o aminoren sus efectos o, en últimas, le permitan asumir conscientemente las consecuencias y los riesgos inherentes, si ellos existen.

La obligación de informar pronta y adecuadamente a los clientes sobre el giro de sus operaciones resulta genérica a todos los encargos de administración de intereses ajenos, como sucede en el contrato de mandato en donde el mandatario no sólo tiene que informar a su mandante sino rendir cuenta del manejo de los intereses patrimoniales que le han sido confiados. En la actividad bancaria este deber es muy estricto y del mismo veremos aplicaciones concretas al estudiar muchos contratos.

En la relación de permanencia que caracteriza muchos contratos bancarios, comenzando por el de cuenta corriente bancaria y en los negocios en los cuales el banco actúa como gestor de intereses de sus clientes —piénsese, entre otros, en los servicios de intermediación en cobros y pagos, en la representación de tenedores de bonos, en el cumplimiento de obligaciones derivadas del contrato de crédito documentario y en los negocios fiduciarios, en particular— pueden presentarse eventos en los cuales la decisión del banco entrañe un conflicto entre los intereses del cliente y los suyos propios o los de un tercero. En esa hipótesis, la aplicación del principio de lealtad indicará que, bajo ninguna circunstancia, podría el banco tomar la decisión que lo favoreciera o beneficiara al tercero en detrimento de los intereses de su cliente. Pero como en la práctica las situaciones pueden resultar sumamente complejas y serlo igualmente la decisión del banco, pues muchas decisiones no son excluyentes y algunas, incluso, a pesar de sugerir lo contrario pueden terminar siendo benéficas para el cliente, debe

recordarse que el conflicto se maneja mejor si se elimina la causa que frecuentemente contribuye más a la eventual reclamación del cliente y es el desconocimiento de la situación de hecho, lo que conduce de nuevo a la obligación de informar.

[...] Tal como se ha formulado, la obligación de información es claramente de resultado, razón por la cual el banco debe estar en condiciones de probar que la información sobreviniente y relevante fue dada a conocer oportuna y cabalmente a su clientela. Y de no hacerlo, tendrá el riesgo de ser condenado por los perjuicios derivados de su incumplimiento. Ahora bien, no sobra precisar que esta obligación no se extiende a la de aconsejar ni que las expresiones pueden tenerse por equivalentes. Aconsejar o recomendar va más allá, sugiere vías de acción entre varias posibles, todas o varias aparentemente buenas. Quizás si entrañara una prevención podrían tenerse por similares, aunque no es extraño que al optar por una decisión frente a otras se produzca un simultáneo análisis sobre las fortalezas y debilidades de todas. Por ello, aunque la línea divisoria no resulte siempre nítida, acompañamos la posición doctrinaria según la cual, la obligación de consejo es distinta y debe ser objeto de un pacto expreso que la consagre<sup>12</sup>.

En lo general no es difícil entender entonces que, siendo los bancos profesionales bajo la noción contemporánea que los reconoce con el expertise y la posición preponderante en la relación, sin duda alguna, en todas las latitudes, tengan que asumir la carga natural de informar a su clientela tanto previa como posteriormente en relación con los negocios y productos que ofrecen. Esta carga no sólo es contractual, sino incluso "precontractual", cuando una persona

se dirige a una entidad financiera, se supone que el profesional antes de venderle sus productos o servicios, debe informarle sobre los aspectos positivos y los negativos —como el riesgo implícito en ese negocio—. Luego, esta obligación pervive a lo largo de la vida del contrato, de tal forma que el profesional debe suministrar información relevante a sus clientes cuando circunstancias sobrevinientes, esto es, que surgen durante la vida del contrato— le indican que sin esa información su cliente no tendrá suficientes elementos de juicio para decidir perseverar en la inversión o abandonarla.

Y, por consiguiente, no es difícil entender tampoco que en esta forma las obligaciones nuevas que contempla Basilea II encuentren un evidente soporte en el desarrollo general de esta teoría.

## VII. BASEL II Y LOS CONSUMIDORES

Lamentablemente y a pesar de la importancia de la obligación de revelación implícita en la disciplina de mercado sería necesario hacer una reflexión que genera algún pesimismo. Es sin duda alguna, y será altamente valioso para los operadores de mayor nivel en los mercados, para los inversionistas institucionales, para los tesoreros de las grandes empresas y para los agentes profesionales del mercado de valores, poder contar con una información con la frecuencia, detalle y sofisticación que prevé Basilea II. Ello sin duda será útil, pero hay que saber y en esto no podemos equivocarnos, que no es por esta vía que se obtendrá una protección eficaz a los consumidores. Y es que recuérdese que tanto los bancos internacionalmente activos, pero sin duda los bancos locales y en relación con la clientela de personas naturales, tienen una enor-

me carga de responsabilidad al administrar volúmenes gigantescos de ahorro de dicha comunidad.

Y en lo que toca con la decisión del consumidor lego debe recordarse que él no tiene una visión tridimensional de los sistemas financieros. Que la que podría alcanzar o aspirar a tener, analizando la profusa información que se prevé, no está a su alcance, porque en la inmensa mayoría de los casos como consumidor lego carece de los elementos, la formación y la capacidad para poderlas analizar. No tiene el tiempo ni la posibilidad de hacerlo. Como hemos sostenido en numerosas ocasiones tiene una visión del sector financiero exclusivamente de primer plano, ve entidades más altas, más bajas, más anchas, de distintos colores, con diferentes lemas, pero parte de una primaria concepción en virtud de la cual entiende que todas están, de una u otra forma, reguladas y vigiladas por el Estado. No puede analizarlas en profundidad, conocer la evolución de sus cifras, de sus resultados, el estado de sus carteras, el monto de sus provisiones, las pérdidas que pueden tener o han tenido en los últimos tiempos y las que podrán esperarse en los próximos, los seguros vigentes, la calidad de sus directores, los entornos regionales en que se mueven, la concentración de sus riesgos, etc.

En otras palabras lo que será, sin duda alguna, instrumento de enorme valía para otros profesionales que los utilicen será inútil propósito, si con eso se quiere mejorar la condición del consumidor, que finalmente, lo conseguirá pero de una manera muy marginal.

Por eso nos parece que será más eficaz insistir mucho en los sistemas de protección directa de información precontractual e información individual, en el desarrollo del

contrato, de restricción a la utilización de cláusulas abusivas en los modelos de contratación etc., por lo que toca con este propósito.

#### VIII. BASILEA II Y LA DEFICIENTE ADMINISTRACIÓN O LA CENSURABLE CONDUCTA DE LOS GESTORES

Pero como también lo hemos dicho con frecuencia, toda esta regulación excelente en la teoría, divinamente inspirada y enjundiosamente concebida será inútil si no logramos velar por el alto nivel profesional y la calidad personal de quienes manejan el negocio bancario. Las crisis financieras recurrentes y desconsoladoras, porque se producen años tras años, en las más distintas latitudes, muestran con enorme frecuencia, entre las causas determinantes o al menos concurrentes, las falencias en la gestión, los errores y horrores en la administración de los bancos, la falta de principios de ciertos administradores y la ineficacia en el supervisor para anticiparse y evitar los resultados negativos, con frecuencia catastróficos.

Por eso hemos insistido en que, además de buenos bancos y ante todo, necesitamos buenos banqueros y, desde ese punto de vista, hemos privilegiado al máximo las posibilidades contenidas en los 25 principios de regulación prudencial del mismo Basilea que mantienen para los supervisores la facultad discrecional de calificar accionistas y administradores. Nos parece que es allí y desde el comienzo, donde hay que hacer el enorme esfuerzo que garantice que obligaciones como las que ahora se prevén sobre disciplina del mercado y divulgación, cumplan la finalidad para la cual han sido concebidas<sup>13</sup>. Es antes del nacimiento de una entidad cuando hay que ejercer un control eficiente.

Recientes escándalos en los mercados de valores, por ejemplo, nos recuerdan el impacto con el cual una comunidad no sale de su asombro cuando descubre que, más allá de las normas de los supervisores internos y externos, públicos y privados, fue posible que unos administradores deshonestos, simple y llanamente, cambiaran las cifras de sus balances para engañar a la comunidad y que ello haya producido defraudaciones multimillonarias.

Por ello, y como conclusión, a más de adoptar normas para evitar crisis financieras, debemos hacer mejores banqueros, procurar que ellos interioricen conductas rectas. Sin ello, corremos el riesgo de tener más frustraciones. En consecuencia, debemos privilegiar al máximo las facultades que los 25 principios recuerdan en relación con la discreción del supervisor para calificar a los administradores y a los accionistas.

\* Conferencia dictada en el seminario "El Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea: retos y oportunidades para las Américas", celebrado en México, D. F. en julio de 2004.

1 Conferencia "El Comité de Basilea y la banca de los países en desarrollo" 1997 en el marco del XVI Congreso Latinoamericano de Derecho Bancario de Felaban realizado en la ciudad de Panamá en septiembre de 1997.

2 26 de junio de 2004.

3 Al respecto coinciden opiniones como la de LILIANA ROJAS SUÁREZ y CÉSAR RODRÍGUEZ BATLE, estudios tan importantes como el realizado por la University of Sussex de Inglaterra en diciembre de 2002 por STEPHANY GRIFFITH JONES, MIGUEL ANGEL SEGOVIANO y STEPHEN SPRATT. "Basel II and Developing Countries: Diversification and Portfolio Effects"; y el realizado por el BID en agosto de 2003: "El Nuevo Acuerdo de Capital: Efectos en los Sistemas Financieros de América Latina y el Caribe" por LUIS ALBERTO GIORGIO y CARLOS GABRIEL RIVAS, citados por CÉSAR RODRÍGUEZ BATLE, en "El Nuevo Acuerdo de Capital y sus Desafíos para la Banca de Desarrollo". En nuestro caso, en numerosas

- conferencias de las cuales al menos tres publicadas hemos insistido en reflexiones similares. "Los Desafíos de la Banca Latinoamericana en los Albores del Siglo XXI". En XXII Congreso Latinoamericano de Derecho Bancario, Punta del Este (Uruguay), marzo de 2003; "El Comité de Basilea y la Banca de los Países en Desarrollo", en XVI Congreso Latinoamericano de Derecho Bancario de Felabán, Panamá, mayo de 1997 y "Reflexiones Críticas Sobre Algunos Principios Fundamentales de Basilea", en XVII Congreso Latinoamericano de Derecho Bancario, Lima, abril de 1998.
- 5 Tal ocurre en Colombia según lo previsto el artículo 37 de la Ley 510 que modificó el artículo 326 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero en su numeral 3 letra b.
  - 4 Consultar con ventaja documento "Basilea II: Hacia un nuevo esquema de medición de riesgos. Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias de Argentina. Diciembre 2003, anexo 2, p. 28, y documento de consulta: "El Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea", abril de 2003, Sección 4, en [www.bis.org].
  - 5 Tomado de "Desafíos para los portales de finanzas españoles I. Internet e información financiera cada día van más de la mano", 17 de junio de 2002 [www.baquia.com].
  - 6 Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO) "Objetivos y Principios de la Regulación del Mercado de Valores", 1997, a su turno y para proteger al inversionista deben tenerse en cuenta voces del mismo estudio, la revelación de información para su toma de decisiones (disclosure), la necesidad de evitar desinformación o manipulación o prácticas fraudulentas, así como el abuso o el uso indebido de información privilegiada, el mal uso o abuso de los recursos confiados por la clientela y la conservación de unas mínimas reglas deontológicas para el manejo de los negocios.
  - 7 Se distingue en la práctica entre transparencia de la información y transparencia en las operaciones, el primero se utiliza únicamente para el caso de información sobre la negociación esto es, para la transparencia en las operaciones mientras que en relación con los otros aspectos se habla de revelación de información. CONASEV. Gerencia de Asesoría Jurídica Directiva 01-2002-EF/94.20; Colombia. Mencionar algunos ejemplos de entrega de información financiera en tiempo real encontramos a la entidad financiera Corfinsura que a través de su página [www.corfinsura.com] ofrece información mediante un sistema Bloomberg. Así mismo, el gobierno colombiano tiene un sistema conocido como SIIIF que pretende suministrar información financiera y contable en línea y de tiempo real, estandarizando el registro de la gestión financiera en cada uno de los órganos que integran el presupuesto nacional. Finalmente, mercado de valores colombiano se comunica mediante un sistema conocido como MEC (Mercado Electrónico Colombiano), el cual permite a los participantes del mercado tener información en tiempo real sobre transacciones de renta fija.
  - 8 Superintendencia de Valores. Resolución 400 de 1995, artículo 1.1.1.1.
  - 9 *Ibíd.*, artículo 1.1.3.3.
  - 10 *Ibíd.*, artículo 1.1.3.2.
  - 11 *Ibíd.*, artículo 1.1.3.4. " [...] Será eventual aquella información que habría sido tenida en cuenta por un experto prudente y diligente al comprar, vender o conservar valores, así como la que tendría en cuenta un accionista al momento de ejercer sus derechos políticos en la respectiva asamblea de accionistas u órgano competente [...]".
  - 12 SERGIO RODRIGUEZ AZUERO. *Contratos Bancarios su significación en América Latina*, 5.<sup>a</sup> ed., Bogotá, Legis, pp. 181 y ss.
  - 13 Así lo sostuvimos desde 1997 en el marco del XVI Congreso Latinoamericano de Derecho Bancario de Felabán realizado en la ciudad de Panamá en los siguientes términos: "Es necesario que, a la par que se fortalecen los mecanismos de supervisión y control, se trabaje en el fortalecimiento mismo de los sectores financieros, desde su interior. Ante todo, hay que mejorar la actividad bancaria por dentro, estimular su modernización, la mejora de sus indicadores de gestión, su capacidad gerencial.