

# La banca al desnudo



**JOAQUÍN MAUDOS**

Catedrático de Análisis Económico de la Universidad de Valencia e investigador del IVIE

En los últimos días, la mayor parte de los bancos y las cajas de ahorros han presentado los resultados de 2010, incluyendo por primera vez información hasta ahora vedada para el público. Como es conocido, a finales del año pasado, el Banco de España exigió a la banca la realización de un ejercicio de transparencia consistente en publicar antes de finales de febrero de 2011 "información adicional normalizada sobre su exposición al sector de promoción y construcción, desglosando los porcentajes de créditos de dudoso cobro, las garantías de que disponen y las coberturas constituidas para afrontar su posible deterioro".

Tomando como base esa nueva información de las entidades que ya se han desnudado, se constata una tasa de morosidad en el ladrillo muy por encima de lo que hasta ahora se había reconocido. En concreto, la tasa de morosidad en el crédito destinado a la promoción inmobiliaria y a la construcción es del 15,5% en La Caixa, 14% en Catalunya Caixa, 22,4% en el Banco Base, 22,7% en Novacaixagalicia, 20,8% en Caja España Duero, 15,3% en Banco Sabadell, 18% en el Banco Financiero y de Ahorros, 12,7% en Banca Cívica, 12,5% en Ibercaja, 17,8% en Unnim, 12,3% en Unicaja, 45,5% en BBK (incluyendo Cajasur), 10,5% en Banco Mare Nostrum, 25,7% en Kutxa, 12,9% en Caja Vital, 21,3% en BBVA, 17% en Banco Santander, 11,6% en Banco de Valencia y 11,9% en Bankinter. Frente a estos datos declarados (la media ponderada es del 17,5%), la tasa de morosidad en pro-

moción inmobiliaria y construcción que reflejan las estadísticas del Banco de España (referidas al tercer trimestre de 2010) es del 11,4% para el total de entidades de crédito (12,2% para bancos y 10,9% para las cajas de ahorros). Por tanto, tras el *destape*, la tasa de morosidad en el ladrillo ha aumentado seis puntos porcentuales: del 11,4% al 17,5%.

¿Qué implicaciones tiene que la tasa de morosidad del crédito al ladrillo que reflejan las estadísticas del Banco de España se sitúe muy por debajo de la media que han declarado las entidades que ya se han desnudado?

- Que el volumen de créditos al ladrillo que son de dudoso cobro es muy superior al que reflejan las estadísticas que las entidades remiten al Banco de España y que este difunde en el boletín estadístico. En concreto, los datos referidos al total de entidades de crédito y al tercer trimestre de 2010 arrojan un volumen de crédito de dudoso cobro al ladrillo de 50.338 millones de euros, de los que 37.707 millones están en la promoción inmobiliaria y 12.631 millones de construcción. Bajo el supuesto de que la tasa de morosidad fuera la correspondiente a la media de las entidades que se han desnudado (17,5%), la morosidad en el ladrillo ascendería a casi 77.100 millones de euros, lo que supone un 53% más que la cifra que ofrece el Banco de España. Sin embargo, las entidades han declarado unos 42.000 millones de crédito de dudoso cobro. ¿Alguien me puede explicar el motivo de estas discrepancias?
- Que el valor de lo que el Banco de

España denomina "exposición potencialmente problemática en construcción y promoción" sería superior a los 180.800 millones de euros que estimó a fecha de junio de 2010. En concreto, con el mayor volumen de préstamos morosos estimados en el punto anterior, la exposición potencialmente problemática sería casi de 208.000 millones de euros, manteniendo constante las cifras de crédito subestándar (57.600 millones de euros), fallidos (6.900 millones) e inmuebles adjudicados y adquiridos (70.000 millones). Solo con la revisión al alza de la morosidad, la exposición problemática aumentaría casi un 15%.

- Que las potenciales necesidades de capital de la banca española podrían ser superiores a la cifra de los 20.000 millones que anunció la ministra de Economía hace escasos días tomando como referencia la posición de las entidades a 31 de diciembre 2010. Si en lugar de tomar como referencia esa *foto fija* asumimos un escenario de estrés (es importante no olvidar que este verano se volverán a realizar los test de estrés), las necesidades de saneamiento que manejan informes realizados por otras instituciones (como Nomura, Merrill Lynch y UBS, entre otras) podrían no ser descartables.

- Si las necesidades de capital fueran mayores, aumentaría la presión por captar capital en el mercado y, en caso de que las entidades no consiguieran esos fondos de inversores privados, aumentaría la cifra de capital a aportar por el FROB en esa especie de nacionalización temporal anunciada por el Gobierno.

En este contexto, es más que eviden-

te que en los próximos días habrá que revisar sustancialmente al alza la tasa de morosidad en el ladrillo del 11,4% que reflejan las estadísticas oficiales con datos del tercer trimestre de 2010, así como la cifra de 180.800 millones de euros de exposición potencialmente problemática que realizó el Banco de España con fecha junio de 2010.

Permítanme una reflexión: ¿no hubiera sido mejor imponer mucho antes esta medida de transparencia informativa obligando a las entidades a publicar la información que demanda el mercado, origen de la incertidumbre reinante sobre la verdadera salud del sector bancario español? De esta forma se hubiera evitado posponer el reconocimiento y tratamiento de unas pérdidas que aumentan con el paso del tiempo.

Para terminar, ¿por qué el volumen de crédito al ladrillo que han declarado hasta ahora las entidades que se han desnudado suma 242.000 millones de euros y, sin embargo, la cifra que reportan las estadísticas del Banco de España para el tercer trimestre de 2010 para cajas y bancos suman 421.000 millones de euros en créditos a construcción y actividades inmobiliarias?

En este contexto, no me extraña el titular en este mismo periódico del pasado miércoles: *Ordóñez reclama auditorías de solvencia y riesgo inmobiliario*. Me parece bien pero me pregunto por qué esta verificación no se ha hecho antes y se delega ahora en terceros para tal fin. En todo caso, me temo que la supuesta transparencia no es suficiente y que habrá que esperar a ver lo que dicen los datos auditados.

Las entidades han declarado crédito al ladrillo por valor de 242.000 millones y, sin embargo, la estadística del Banco de España suma 421.000 millones"

# El ejemplo de los trabajadores de Nissan



**EUGENIO M. RECIO**

Profesor honorario de Esade (URL)

Pienso que no se ha prestado la debida atención a la decisión tomada por los trabajadores de la empresa Nissan. Su comportamiento resulta de gran actualidad y ejemplaridad si se compara con el de los representantes de los sindicatos nacionales en los debates para la reforma laboral y la de las pensiones. Trataré de explicar lo que valoro como su gran aportación con las matizaciones oportunas.

Lo que me parece muy digno de toda consideración es que ante el riesgo de que una parte de la plantilla se fuera al paro, la mayoría aceptó una reducción de sus salarios y un aumento de las horas de trabajo para mantener el empleo. Es verdad que en parte se trataba del propio empleo, pero eso no empaña el hecho que queremos resaltar de que, en ocasiones, para evitar el paro hay que renunciar, como mal menor, a otras ventajas o, si se quiere, a otros derechos adquiridos. Esto es

lo que echamos de menos en los líderes sindicales que parecen muy decididos a defender los derechos de los trabajadores fijos sin aparentemente preocuparse de los parados que no pueden hacer uso del más fundamental derecho de tener un trabajo.

Los trabajadores de Nissan decidieron renunciar a una parte de sus derechos, conscientes de que había que tomar en consideración dos cambios radicales del entorno: la crisis en que se encuentran la mayor parte de las economías desarrolladas y la globalización. Estas circunstancias especiales son las que no parecen valorar ni comprender, en cuanto a las consecuencias que comportan para el trabajo, los representantes sindicales cuando se aferran en la defensa de ciertas conquistas que, en las circunstancias presentes, pueden dificultar la creación de empleo.

Nadie que conozca cómo actúan con frecuencia algunas empresas puede ignorar el riesgo

que supondría que comportamientos adecuados a situaciones de excepción se generalicen y den pie para que se recurra al chantaje de la amenaza del paro para conseguir menores costes de producción y mayores benefi-

**En ocasiones, para evitar el paro hay que renunciar, como mal menor, a otras ventajas**

**La alternativa que nos queda es reducir los costes para ofrecer precios competitivos**

cios empresariales, pero para evitar tales abusos en condiciones normales en la Unión Europea tenemos un sistema de organización económica que supone que

el Estado establece el marco en el que ha de operar el libre mercado de competencia y vigila su cumplimiento.

El tema pendiente es que esa autoridad todavía no existe para controlar el mercado global y evitar crisis como la presente y por eso se ha de trabajar con acuerdos entre el mayor número posible de países para conseguir un juego limpio en la competencia internacional.

En la solución de los problemas de Nissan, además del ejemplar comportamiento de los trabajadores, se ha dado otro factor bastante discutible. El Ministerio de Industria subvencionará con un 50% la inversión que se realice en la fábrica de la Zona Franca barcelonesa. Resulta difícil de entender que la autoridad de la defensa de la competencia, la CNC, admita una infracción tan clara de la igualdad de las empresas competidoras, en este caso del sector del automóvil, y esto nos llevaría a la problemáti-

ca más compleja de si para mantener el empleo han de ser subvencionadas las empresas de algunos sectores, como ha ocurrido con el sector del automóvil hasta que terminó el plazo del Plan 2000E.

Volviendo a nuestro tema principal, nos parece interesante recordar que, como advierten los expertos, dada la situación de nuestra economía, que no puede recurrir a las devaluaciones de una divisa propia para favorecer la competitividad en el mercado internacional, la alternativa que nos queda es reducir los costes de producción para poder ofrecer nuestros productos a precios competitivos y un factor importante de esos costes son los salarios, con lo cual los trabajadores de Nissan han tomado una iniciativa que deberían imitar sus colegas de toda España para que nuestro país pueda recobrar el bienestar, con sus correspondientes derechos, mediante una economía con un crecimiento sostenible.