

El autor analiza cómo afronta el sector bancario en España un horizonte macroeconómico y regulatorio que presiona a la baja su rentabilidad

La banca española en 2018: muchos retos en territorio hostil



Joaquín
Maudos

A pesar del problema de baja rentabilidad, 2018 no ha sido un mal año para la banca española, sobre todo por las menores necesidades de saneamiento conforme la tasa de morosidad sigue cayendo: ha aumentado la rentabilidad, ha mejorado la eficiencia, ha caído el volumen de activos improductivos y ha aumentado ligeramente la solvencia. Vamos por partes.

En el negocio en España, los datos de cierre ya disponibles de 2018 sitúan la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) de las entidades de depósitos españolas en el 5,7%, lo que contrasta con un valor negativo en 2017 que se explica por las millonarias pérdidas de Popular. Para evitar esa distorsión que causa el 'caso Popular', si comparamos 2018 con 2016, la ROE se ha duplicado. En el caso de la eficiencia, ha mejorado 2,7 puntos en 2018. La morosidad ha caído 2 puntos (hasta el 5,8%), lo que supone casi 27.000 millones menos de préstamos de dudoso cobro. Y tras las enormes pérdidas por deterioro de activos de 2017, en 2018 han restado "sólo" 5.934 millones de euros, menos de la tercera parte que en 2017, y un 57% menos que en 2016. En un contexto en el que el margen de intereses y los gastos de explotación por unidad de activo se han mantenido estables, la práctica totalidad de la mejora de la rentabilidad viene explicada por las menores pérdidas por deterioro de activos. La banca sigue adelgazando, con una caída del activo del 2,8% (71.660 millones menos) que se explica sobre todo por el desapalancamiento del

sector privado, que ha reducido en casi 49.000 millones (un 4,1%) el saldo vivo de crédito bancario.

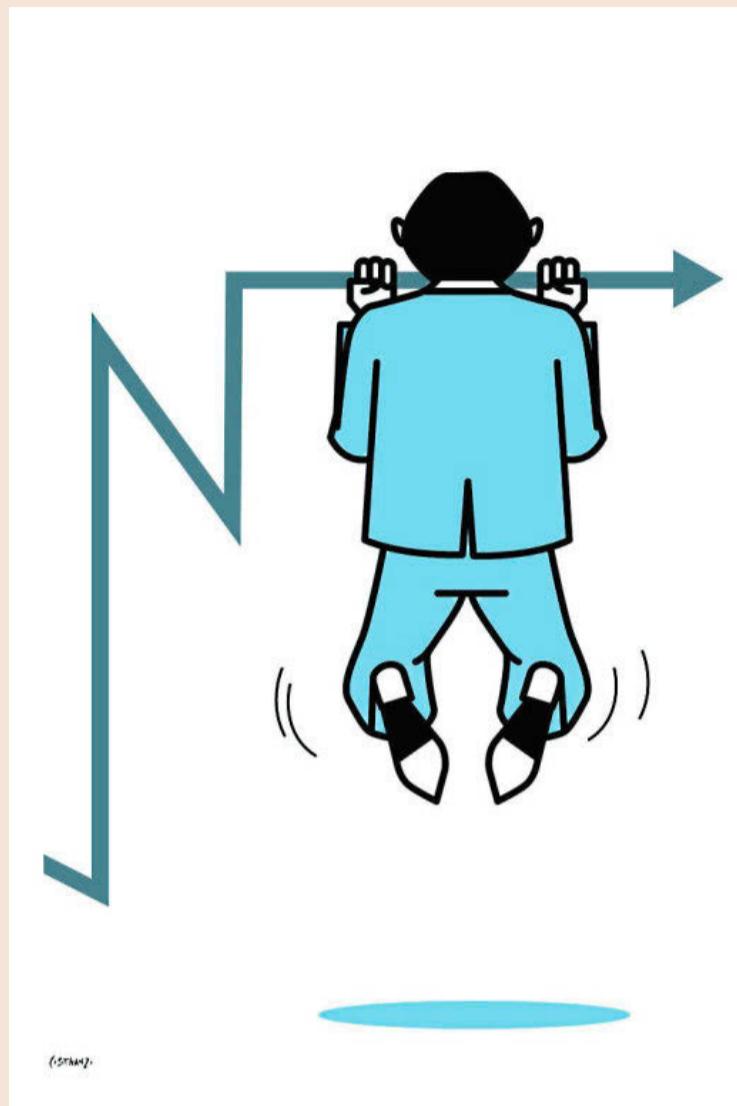
La imagen cambia sensiblemente cuando el análisis se refiere a los grupos bancarios consolidados que incluyen el negocio de filiales de bancos españoles en el exterior. En este caso, el hecho de que el margen de intermediación duplique el del negocio en España implica una rentabilidad mucho más elevada, situándose la ROE en el 8,4%, es decir 1,3 puntos más que en 2017. Respecto a la banca europea, nuestra rentabilidad es casi dos puntos superior al promedio de la UE 28, y se sitúa muy por encima de las grandes economías, sobre todo la alemana, que tiene un serio problema de rentabilidad al ser la última del ranking de la UE con una ROE del 1,6% (datos de la Autoridad Bancaria Europea).

También la banca española destaca en el contexto europeo en términos de eficiencia, ya que conseguir 100 euros de margen bruto le cuesta 52,4 euros, 12,2 menos que la UE de los 28 y 29,4 menos que a la banca alemana, que vuelve a situarse en el último puesto del ranking de la UE de los 28 en términos de eficiencia.

Acumular más reservas

Donde salimos muy mal parados en la comparativa europea es en términos de la ratio de solvencia de más calidad (CETI), ya que el valor del 11,5% es el más bajo de la UE de los 28, con una brecha de casi 3 puntos porcentuales. Por tanto, bien haría la banca española en destinar una mayor parte del beneficio a acumular reservas, sacrificando dividendo del accionista, que a corto plazo sale perdiendo, pero a cambio de ser propietario de un banco más solvente con mayor valor futuro.

La carga de activos tóxicos here-



El margen de maniobra de nuevas fusiones es reducido tras la intensa consolidación reciente

La banca española no tiene más remedio que seguir recortando costes para ganar eficiencia

dada del pasado sigue perdiendo peso, situándose la ratio de morosidad del activo a finales de 2018 en el 3,7%, recortando la brecha que le separa del 3,2% de la UE de los 28. Su cobertura es algo inferior al promedio europeo (43% vs 45,1%), pero la ratio de refinanciación de créditos es muy superior (3,9%, casi el doble que la media europea). Esa elevada ratio explica que la banca española sea la que tiene en sus balances el mayor

importe de préstamos refinanciados, representando sus 84.000 millones de euros el 22% de la banca de la UE. Sería preocupante que el elevado volumen de préstamos refinanciados mantenga artificialmente vivas empresas financieramente no viables en detrimento de financiación al resto de empresas de la economía.

Los datos agregados emascaran enormes diferencias entre entidades, ya que coexisten bancos que han llegado a final de 2018 con una ROE que supera el coste de captar capital (estimado en torno al 10%), con otros que no alcanzan el 2%. De los doce grupos bancarios con un activo superior a 10.000 millones de euros (que representan la práctica totalidad del sector), sólo tres han logrado superar ese umbral del 10%.

En este contexto de baja rentabilidad, que en el negocio doméstico dista mucho de ser la que exige el inversor, la banca española no tiene más remedio que seguir recortando

costes para ganar eficiencia, lo que exige reducir capacidad instalada. Hay margen de maniobra, teniendo en cuenta que a pesar del intenso ajuste desde 2008, España tiene la red más densa de la UE (con la menor ratio de habitantes por oficina), y con las oficinas más pequeñas (sólo 6,7 empleados frente a 15,7 en la UE). El reto es conseguir que más clientes utilicen la banca online (el porcentaje es 5 puntos inferior a la UE), y que los que la usan lo hagan con más intensidad y para un mayor abanico de productos. Las fusiones, a las que estos días anima el Banco de España, no son condición necesaria para ajustar capacidad, aunque puede ayudar siempre que existan sinergias entre las entidades fusionadas. No obstante, el margen de maniobra de nuevas fusiones es reducido teniendo en cuenta la intensa consolidación de los últimos años.

El terreno en el que se mueve ahora mismo la banca española presiona y mucho la rentabilidad: a) bajos tipos de interés que lastran la recuperación del margen de intereses, y que todo parece indicar que tardarán en subir; b) la aparición de nuevos competidores (*fintech* y *bigtech*) que pueden arañar cuota de negocio; c) baja reputación del sector, que anima a la litigiosidad (que es muy alta, y consume costes operativos) y dificulta cobrar por servicios prestados (el cliente tiene la percepción de que las comisiones son excesivas, cuando los datos demuestran que el peso por unidad de activo está por debajo del que tiene en la banca de la UE); y d) el desapalancamiento del sector privado no ha concluido, lo que dificulta el aumento del volumen de negocio (una parte muy importante de la caída de ingresos se explica no por la reducción del margen unitario de intereses –que se mantiene estable desde 2016 a pesar de la caída de tipos–, sino por el menor volumen de negocio). Y por si fuera poco, la lentificación del ritmo de crecimiento que se anticipa en el PIB condicionará aún más la recuperación de la demanda de crédito. En resumen, muchos retos en territorio hostil.

Catedrático en la Universidad de Valencia, director adjunto en Ivie y colaborador de CuneF

Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Martí Saballs, Iñaki Garay

SUBDIRECTOR: Pedro Biurrun

Redactores Jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Estela S. Mazo, Javier Montalvo, Emilia Viaña, José Orihuela (**Cataluña**), Roberto Casado (**Londres**) y Clara Ruiz de Gaura (**Nueva York**)

Empresas Yovanna Blanco / **Finanzas/Mercados** Laura García / **Economía** Juan José Marcos / **Investigación** Miguel Ángel Patiño / **Emprendedores / Jurídico** Sergio Saiz / **Opinión** Ricardo T. Lucas / **Andalucía** Rafael Porras / **Comunidad Valenciana** Julia Brines / **País Vasco** Marian Fuentes / **Galicia** Abeta Chas / **Diseño** César Galera / **Edición** Elena Secanella

MADRID. 28033, Avenida de San Luis, 25-27, 1^a planta. Tel. 91 443 50 00. **Expansión.com** 91 050 16 29. / **BARCELONA.** 08007, Paseo de Gracia, 11. Escalera A, 5.^a planta. Tel. 93 496 24 00. Fax: 93 496 24 05. / **BILBAO.** 48009, Plaza Euskadi, 5, planta 15, sector 4. Tel. 94 473 91 00. Fax: 94 473 91 58. / **VALENCIA.** 46004, Plaza de América, 2, 1^a planta. Tel. 96 337 93 20. Fax: 96 351 81 01. / **SEVILLA.** 41011, República Argentina, 25, 8.^a planta. Tel. 95 499 14 40. Fax: 95 427 25 01. / **VIGO.** 36202, López de Neira, 3.^a, Oficina 303. Tel. 986 22 79 33. Fax: 986 43 81 99. / **BRUSELAS.** Tel. (322) 2311932. / **NUEVA YORK.** Tel. +1 303 586 2461. Móvil: 639 88 52 02. / **LONDRES.** Tel. 44 (0) 20 77825331.

DIFUSIÓN CONTROLADA POR



Depósito Legal M-15572-1986 ISSN 1576-3323



PRESIDENTE ANTONIO FERNÁNDEZ-GALIANO

VICEPRESIDENTE GIAMPAOLO ZAMBELETTI

DIRECTOR GENERAL: Nicola Speroni

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICACIONES: Aurelio Fernández

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD: Jesús Zaballa

PUBLICIDAD: DIRECCIÓN GENERAL DE PUBLICIDAD Tel: 91 443 55 09 / SECRETARÍA DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD Tel: 616 506 719 / COORDINACIÓN Tel: 91 443 52 58 / 91 443 52 80 Fax: 91 443 56 47 / INFORMACIÓN PUBLICIDAD marketingpublicitario@unidadeditorial.es /

CATALUÑA Mar de Vicente, Paseo de Gracia, 11. Escalera A, 5.^a planta. 08007 Barcelona. Tel: 93 496 24 22 / ZONA NORTE Marta Melé, Plaza Euskadi, 5, planta 15, sector 4. 48009 Bilbao. Tel: 94 473 91 07 / LEVANTE Marcos de la Fuente, Plaza de América, 2, 1^a planta. 46004 Valencia. Tel: 96 337 93 27 / ANDALUCÍA Y EXTREMADURA Rafael Marín, Avda. República Argentina, 25, 8.^a B. 41011 Sevilla Tel: 95 499 07 21 / INTERNACIONAL Juan Jordán de Urries, Avda de San Luis, 25. 28033 Madrid. Tel: 91 443 55 24.

COMERCIAL: SUSCRIPCIONES Avenida de San Luis, 25-27, 1^a planta. 28033 Madrid. Tel. 91 275 19 88. TELÉFONO PARA EJEMPLARES ATRASADOS 902 99 99 46 / DISTRIBUYE Logintegral 2000, S.A.U. Tel: 91 443 50 00. www.logintegral.com RESÚMENES DE PRENSA. Empresas autorizadas por EXPANSIÓN (artículo 32.1, Ley 23/2006): Acceso, TNS Sofres, My News y Factiva. IMPRIME: BERMONT IMPRESIÓN, S.L. Tel. 91 670 7150. Fax 91 327 18 93.

Edita: Unidad Editorial, Información Económica S.L.U.