

El autor señala que la reciente ralentización del crédito bancario constata que economía real y financiera son dos caras de la misma moneda.

## Desaceleración, también del crédito bancario



**Joaquín Maudos**

La desaceleración en la que está inmersa la economía española en su vertiente real (PIB, consumo, inversión, etc.) también está presente en la vertiente financiera, como no podía ser de otra manera. No hay más que ver la tendencia de los últimos meses en la tasa de crecimiento del crédito bancario a nuevas operaciones para constatar que economía real y financiera son dos caras de la misma moneda.

Si tenemos en cuenta el crédito que han concedido los bancos españoles de forma acumulada en los últimos doce meses y comparamos esa cuantía con la concedida un año antes, la tasa anual de crecimiento tiene una clara tendencia decreciente, hasta el extremo de que en algunos destinos de ese crédito hace meses que la tasa de crecimiento es negativa. Los datos hablan por sí solos.

Hace un año, el crédito al consumo crecía al 20%, lo que era motivo lógico de preocupación para el Banco de España, ya que podría generar problemas de morosidad ante un cambio de ciclo económico. Desde ese nivel máximo, la tasa de crecimiento comenzó a caer, pasando justo a la mitad en mayo de 2019 y el último dato disponible (agosto) la sitúa en el 5,3%, cuatro veces menos que hace sólo un año. Las familias han aumentado su ahorro precautivo a cambio de un menor consumo.

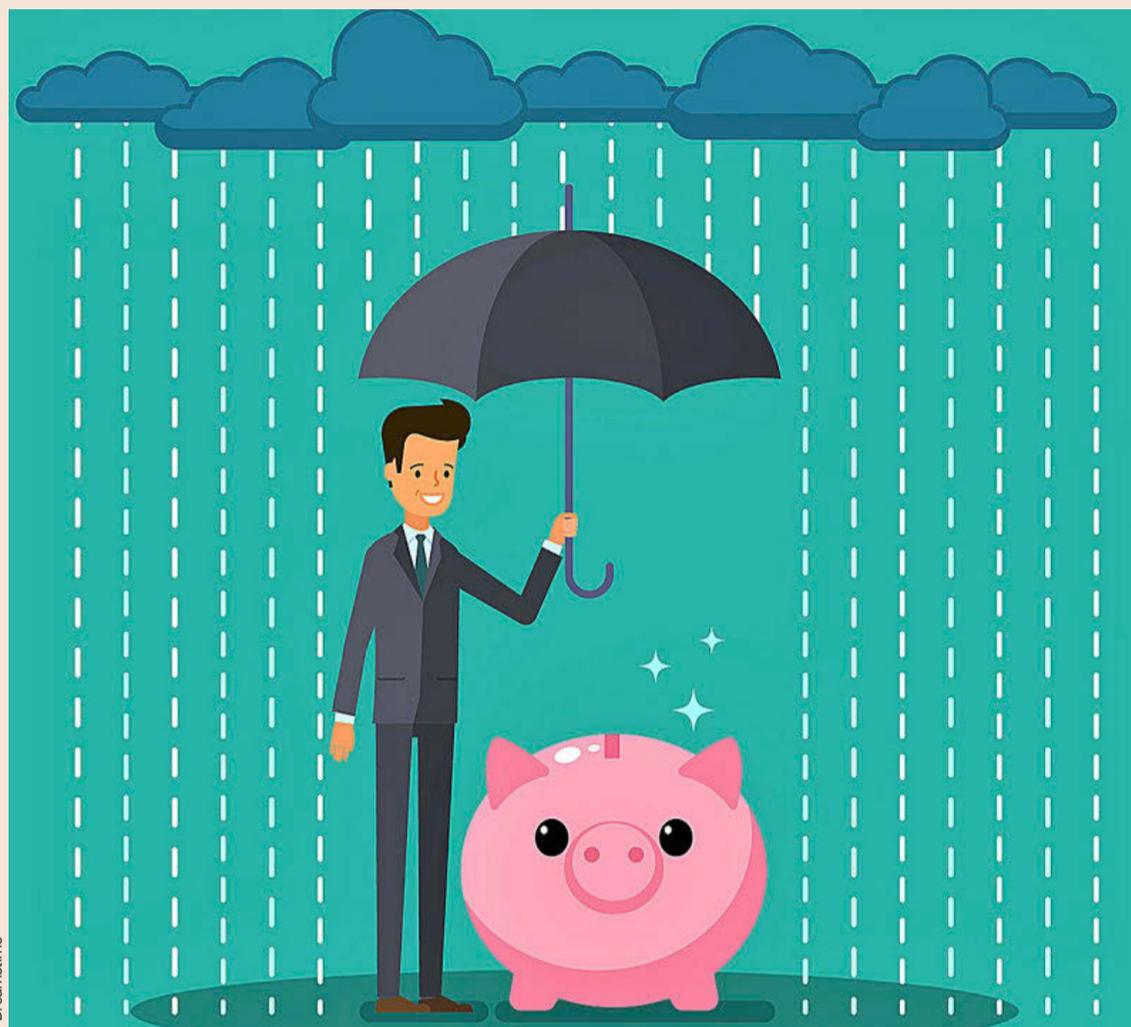
En el caso del crédito hipotecario, en junio de 2018 crecía casi al 15%, empezó a descender hasta cifras de menos de dos dígitos en febrero de este año, se desplomó en julio al 0,5%, y en agosto la tasa es de solo el

0,7%. Si nos fijamos en el préstamo a las empresas, se repite la tendencia decreciente desde principios de 2018, momento en el que llegó a crecer a una tasa anual del 8%. Desde el pasado febrero, la tasa ha entrado en terreno negativo, y se ha mantenido en ese nivel hasta el -0,9% de agosto. Es en los préstamos de un menor importe (menos de 250.000 euros) donde en la actualidad más está cayendo el crédito (-3,6%), lo que contrasta con una tasa muy reducida (pero positiva) de los de más de un millón de euros.

Los datos obviamente son preocupantes, ya que si la demanda de crédito disminuye es porque hay menos proyectos de inversión a financiar, lo que afectará a la baja a la creación de empleo. Tampoco la inestabilidad política ayuda, ya que la incertidumbre es el peor caldo de cultivo para la inversión empresarial. La caída del crédito no es por un problema de oferta (los bancos tienen abundante liquidez penalizada por el BCE con un coste del -0,5%), sino de falta de demanda.

### Baja rentabilidad

La menor demanda de crédito también es una mala noticia para los bancos, en un contexto en el que, sobre todo en su negocio doméstico, alcanzan un nivel de rentabilidad bastante por debajo de la que le exige el accionista por varios motivos: porque los bajos y persistentes tipos de interés que impone el BCE condicionan la recuperación del margen con el que intermedian; porque a los bancos se les exige un nivel de capital y deuda anticrisis que son muy caros de conseguir en los mercados y que también son difíciles de aumentar de forma endógena, ya que la escasa rentabilidad no permite acumular reservas y a la vez contentar al



Dreamstime

### La caída del crédito no es por un problema de oferta, sino de falta de demanda

accionista con el dividendo que reclama; porque la amenaza de la competencia no bancaria (*bigtech*) juega de forma injusta si va acompañada de ventajas regulatorias; porque los problemas de reputación y litigiosidad conllevan costes; etc.

A los motivos anteriores hay que añadir uno y muy importante, y es el intenso desapalancamiento que ha llevado a cabo el sector privado de la economía española (empresas y familias), que ha supuesto una pérdida en el volumen de ventas del sector bancario. En el negocio doméstico, el activo total de los bancos españoles ha caído un 25% desde el nivel máximo en junio de 2012, lo que implica una pérdida de negocio de 835.000 millones de euros. De esa pérdida de negocio, el crédito al sector privado se lleva la palma, con una contrac-

ción del 36%, lo que implica que empresas y familias han reducido en casi 650.000 millones de euros su deuda bancaria. Aunque el ritmo de reducción del *stock* vivo de crédito cada vez es menor, el volumen sigue cayendo, en el último dato al -1,2% anual.

Obviamente, si el volumen de nuevo crédito concedido está cayendo desde abril de este año (el último dato, al -0,3% sumando el crédito al consumo, hipotecario y a empresas), es misión imposible que el *stock* vivo aumente, ya que el que se va amortizando supera al nuevo que se concede. Y eso es lo que lleva años ocurriendo, y de ser así, la banca española seguirá perdiendo negocio, lo que complica aún más la recuperación de la rentabilidad.

A pesar de este complicado escenario, el sector bancario ha conseguido recuperar poco a poco su rentabilidad, aunque en el negocio doméstico sigue siendo reducida. Dado que también ha conseguido mantener su margen de intermediación resistiendo a la penalización que impo-

ne el BCE con tipos cada vez más negativos, la recuperación de la rentabilidad se debe sobre todo a las menores exigencias de provisiones conforme se han ido saneando los activos deteriorados.

Aunque aún queda margen de maniobra para reducirlos, cada vez es menor (si el ciclo se resiente, es más difícil reducir la morosidad), por lo que recuperar aún más la necesaria rentabilidad se pone muy cuesta arriba si la actual desaceleración de la economía real deprime, como ya está haciendo, la demanda de crédito. No hay más remedio que reducir costes y ganar eficiencia, de ahí que se apunte a la necesidad de nuevas fusiones. La incógnita es cómo, teniendo en cuenta que el margen de maniobra para generar sinergias es cada vez menor (no hay solapamiento de redes) y que el número de competidores ya ha caído drásticamente en los últimos años.

**Catedrático de Economía en la Universidad de Valencia, director adjunto en Ivie y colaborador de Cunef**

## Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Iñaki Garay

SUBDIRECTOR: Pedro Biurrun

Redactores Jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Estela S. Mazo, Javier Montalvo, Emelia Viaña, José Orihuel (Cataluña), Roberto Casado (Londres) y Clara Ruiz de Gauna (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 / 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. 08036. Avinguda Diagonal, 431 bis, 6.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. 3.ª. Oficina 303. Tel. 986 22 79 33. Fax. 986 43 81 99. / BRUSELAS. Tel. (322) 2311932. NUEVA YORK. Tel. +1 303 5862461. Móvil 639 88 52 02. / LONDRES. Tel. 44 (0) 20 77825331.



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, Avinguda Diagonal, 431 bis, 6.ª planta. 08036 Barcelona. Tel: 93 496 24 22. / ZONA NORTE Marta Meler, 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 71 50. Fax 91 327 18 93.

