

Situación Consumo

Servicio de Estudios Económicos

Segundo semestre 2006



Consumo de los hogares: por encima del 3% en 2006 y 2007

Ventas de automóviles: se aleja el tercer récord consecutivo

Financiación al consumo: creciente demanda

¿Cómo es la morosidad del crédito al consumo en España?

Índice

Fecha de cierre: 8 de noviembre de 2006

1. Editorial	2
2. Entorno Económico	3
Recuadro 1: "Indicador Sintético de Consumo de España"	6
3. Coyuntura de los bienes de consumo duradero	8
Recuadro 2: "Distribución Comercial: ¿Equilibrio de Intereses?"	9
Recuadro 3: "Proyecto AIDA: el detective que sigue la pista a mi coche"	14
Recuadro 4: "¿Equipamos todos igual nuestras casas?"	17
4. Financiación al consumo	18
Recuadro 5: "Determinantes del crédito al consumo ¿qué nos dicen sobre España?"	20
5. ¿Cómo es la Morosidad del Crédito al Consumo en España?	22
Recuadro 6: "El bureau de crédito Asnef-Equifax"	32

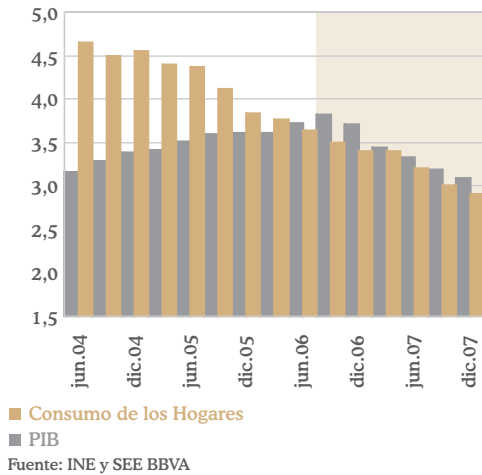
Han elaborado esta publicación:

Carmen Hernansanz	34 91 374 61 22	carmen.hernan@grupobbva.com
Ana Rubio	34 91 374 33 42	arubiog@grupobbva.com
Julián Cubero	34 91 537 36 72	jcubero@grupobbva.com
Francisco González	34 91 374 47 56	f.jose.gperez@grupobbva.com
José Félix Izquierdo	34 91 374 42 00	jfelix.izquierd@grupobbva.com
Ana Peñalver	34 91 537 05 47	isabel.penalver@grupobbva.com

Consejo de Redacción:

José Luis Escrivá, Carmen Hernansanz, Luis Martín Valencia, Miguel Ángel Moreno, Ignacio Gómez-Centurión

España, PIB y Consumo de los Hogares crecimiento anual



1. Editorial

La situación coyuntural de la economía española ha mejorado en los últimos meses. Este mayor dinamismo lleva a elevar la previsión de crecimiento hasta el 3,7% para 2006, manteniendo el pronóstico para el próximo ejercicio en el 3,3%. Sin embargo, la contribución de la demanda interna a la actividad es cada vez menor, lo que dibuja una composición del crecimiento más equilibrado.

El gasto en consumo de los hogares creció en el segundo trimestre de este año un 3,6%, un punto por debajo del máximo cíclico alcanzado a mediados de 2004. De esta forma, por primera vez desde que inició su ralentización hace dos años, el consumo privado ha mostrado una tasa de crecimiento inferior a la del PIB. La desaceleración de la renta disponible de las familias y el endurecimiento de la política monetaria del BCE, que continuará elevando su tipo de interés de referencia hasta el 4% en 2007, propiciarán el mantenimiento de esta tendencia. De esta forma, el consumo privado aumentará un 3,6% en media en 2006, pero se desacelerará 0,5 p.p. adicionales en 2007 hasta el 3,1%.

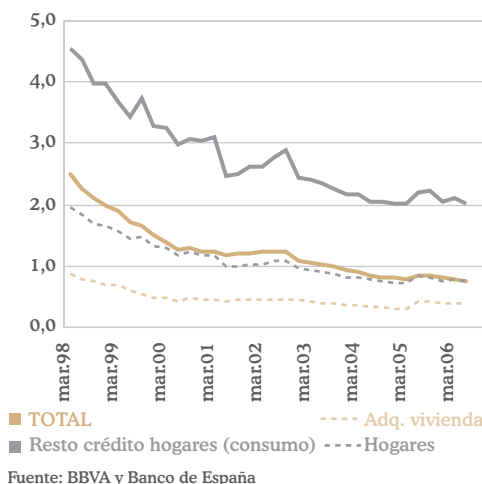
Esta evolución es consistente con la senda mostrada por las matriculaciones de automóviles. Tras los récord de 2004 y 2005, 2006 cerrará con una suave caída en las ventas. Sin embargo, ello no es incompatible con la senda de convergencia europea que debería seguir guiando el comportamiento estructural de las matriculaciones, alentada por los aumentos en renta y los fenómenos demográficos.

La relativa fortaleza que sigue mostrando el gasto de los hogares está cada vez más sustentada en el recurso al crédito, que se ha estabilizado en tasas de crecimiento en el entorno del 20%. La última Encuesta de Préstamos Bancarios del BE refleja que este dinamismo proviene fundamentalmente de la pujanza de la demanda en un contexto en el que, por el lado de la oferta, los bancos parecen haber mostrado un sesgo menos expansivo en la concesión de estos créditos a lo largo del primer semestre.

La evolución de la calidad de la financiación al consumo ha sido muy favorable en los últimos años. La proporción de crédito moroso para esta finalidad se ha estabilizado en el entorno del 2% desde mediados de 2004. Sin embargo, la economía española va a entrar en una fase de desaceleración, el coste de financiación va a ser creciente, la solvencia familiar es inferior a la de anteriores ciclos y el mix de la cartera de crédito al consumo, podría haberse desplazado hacia perfiles más arriesgados. Por todo ello, se ha puesto el foco de este *Situación Consumo* en describir las principales características de la morosidad del crédito al consumo en España.

Las conclusiones que se extraen apuntan a que se podría estar produciendo ya un cierto repunte en tarjetas, aunque el resto de segmentos, auto entre ellos, muestra una evolución contenida. No obstante, se aprecia una realidad heterogénea entre las diferentes provincias españolas. El análisis realizado permite concluir que el ratio de mora provincial suele guardar relación positiva con el paro, y negativa con el nivel de PIB per cápita y la importancia de las actividades industriales y de construcción en la región. Desde el punto de vista financiero, la densidad de oficinas bancarias es una variable que parece contribuir positivamente a la calidad del crédito a las familias. En el caso concreto del automóvil, se aprecia además una correlación positiva, aunque no muy intensa, con el crecimiento del parque. La significativa presencia de intermediarios no bancarios en este sector lleva a que la densidad de oficinas bancarias no sea en este caso relevante. Aunque el cambio de ciclo económico pueda conducir a un aumento de la morosidad del crédito al consumo existen elementos que limitan la posible amplitud de este repunte. Como en toda economía, en la española seguirá habiendo ciclos, pero entramos en una época de fluctuaciones menos bruscas.

Tasas de mora por tipo de crédito en España



2. Entorno Económico

España, más crecimiento en 2006; desaceleración al 3,3% en 2007

La situación coyuntural de la economía española ha mejorado en los últimos meses, como reflejan distintos indicadores. Ello ha sido especialmente así en los ligados a actividad industrial, impulsada por el dinamismo europeo, y en los del sector de la construcción. Así, se elevan las previsiones de crecimiento en 2006 del 3,6% al 3,7% y se mantiene el 3,3% previsto para 2007, si bien con una composición menos desequilibrada de lo estimado anteriormente.

La moderación del crecimiento continuará gradualmente en los próximos trimestres, respondiendo al menor empuje de algunos de los factores determinantes de la demanda de empresas y hogares. Así, las condiciones de financiación continuarán endureciéndose paulatinamente, lo que tras un periodo de rápido crecimiento del endeudamiento supondrá un freno al gasto de los hogares. La desaceleración del gasto doméstico será más intensa que el impulso que está proporcionando la mejora de la demanda externa sobre exportaciones e inversión en equipo, sostenida además esta última por la buena marcha de los beneficios empresariales.

El área del euro crecerá en el promedio de 2006 el 2,7%, la tasa más alta desde 1999, apoyada sobre todo en el aumento de la demanda interna. En 2007, el crecimiento se mantendrá por encima del 2%, lo que configura a este bienio como el periodo más dinámico en el área desde 2000. Con ello, las exportaciones españolas mantendrán en 2006-07 tasas de crecimiento anual en promedio cercanas al 6,5%, los mejores registros desde 1999. Con todo, el continuado aumento de los precios relativos españoles frente al exterior supone un freno tanto al crecimiento de las exportaciones como un impulso al crecimiento de las compras de bienes y servicios del exterior. El resultado final será la reducción de la contribución negativa del sector exterior al crecimiento, además de la corrección del déficit corriente, favorecida particularmente por el descenso de los precios del petróleo.

Hogares: freno en el consumo y en la demanda de vivienda, menor ahorro y más deuda

El gasto en consumo de los hogares se encuentra en una senda de desaceleración desde comienzos de 2005, como reflejan los indicadores coyunturales de gasto en bienes duraderos. Este perfil de desaceleración se mantiene también en indicadores de gasto en servicios, como el transporte aéreo, pero se ha interrumpido recientemente en las Ventas del Comercio Minorista, reflejo sobre todo del gasto en consumo no duradero.

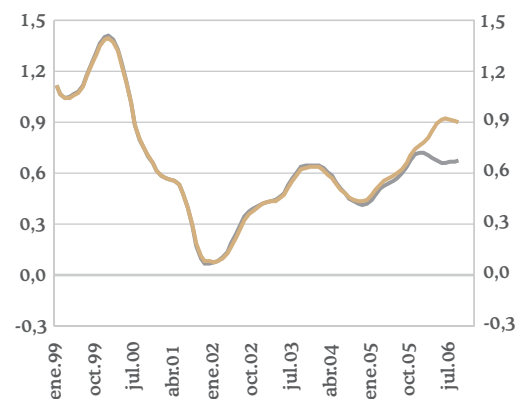
Las perspectivas de moderación previstas para el consumo se apoyan en la evolución esperada para sus determinantes fundamentales, la renta y la riqueza en manos de los hogares. A mediados de 2006, la renta disponible nominal se encuentra en una etapa de moderada desaceleración, que al incorporar el drenaje de la inflación se hace algo más acusado en términos reales. En cuanto a la riqueza, su perfil de desaceleración se intensifica, estimándose que ha pasado de crecimientos reales del 15% en 2004 a tasas cercanas al 8% en 2006, cifra que se moderará adicionalmente en 2007. El principal determinante de esta evolución es el comportamiento de los precios de la vivienda, que han pasado de crecer a tasas del 18% nominal a aumentar levemente por debajo del 10% en el tercer trimestre de 2006. Este comportamiento resulta de la menor demanda de vivienda por parte de los hogares, como refleja, por ejemplo el estancamiento de las transacciones de vivienda en los últimos meses.

Cuadro 2.1. España, PIB Base 2000

tasas a/a	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Consumo hogares	3,4	2,8	2,8	4,2	4,2	3,6	3,1
Consumo AA.PP.	3,9	4,5	4,8	6,3	4,8	4,5	4,3
FBCF	4,8	3,4	5,9	5,0	7,0	6,2	5,1
Equipo y Otros	1,9	0,0	5,3	4,4	8,4	7,0	6,4
Equipo	0,1	-2,9	2,5	3,7	8,8	8,9	7,2
Otros Productos	6,0	5,0	7,7	4,4	7,7	3,8	4,9
Construcción	6,8	6,2	6,3	5,5	6,0	5,6	3,9
Vivienda	7,5	6,9	9,4	5,9	5,8	6,9	4,1
Resto	7,7	5,7	3,4	5,0	6,2	4,4	3,8
Var. existencias (*)	-0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
Demanda nacional(*)	3,9	3,3	3,9	4,9	5,2	4,9	4,2
Exportaciones	4,2	2,0	3,7	4,1	1,5	7,1	5,6
Bienes	4,0	3,7	5,2	5,1	0,0	8,4	5,4
Importaciones	4,5	3,7	6,2	9,6	7,0	9,2	6,6
Bienes	4,0	4,3	6,7	9,7	6,6	8,5	6,2
Saldo exterior (*)	-0,2	-0,6	-0,9	-1,7	-1,7	-1,1	-0,9
PIB pm	3,6	2,7	3,0	3,2	3,5	3,7	3,3

(*) contribuciones al crecimiento
Fuente: INE y previsiones BBVA

Gráfico 2.1.
Indicador de Actividad España, suavizado



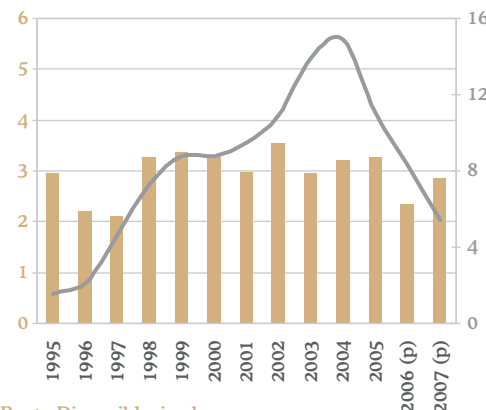
■ Datos a sept-06

■ Datos a may-06

Fuente: SEE BBVA

Gráfico 2.2.
Renta y riqueza real en manos de los hogares

Crecimiento anual



■ Renta Disponible, izqda.

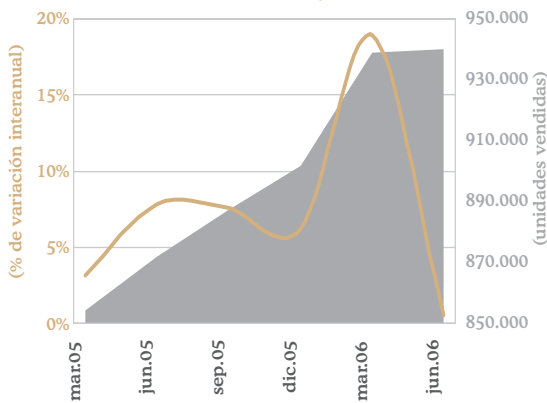
■ Riqueza, dcha.

Fuente: INE, BdE y SEE BBVA

Gráfico 2.3.

Transacciones inmobiliarias

(suma 12 meses y tasa de variación interanual de las transacciones trimestrales)

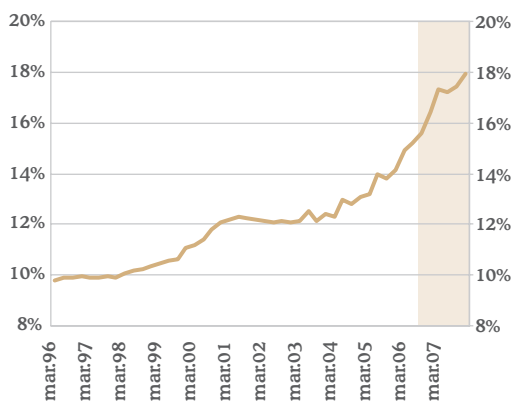


Fuente: SEE BBVA en base a Ministerio de la Vivienda

Gráfico 2.4.

Carga Financiera de los Hogares

Porcentaje de renta disponible

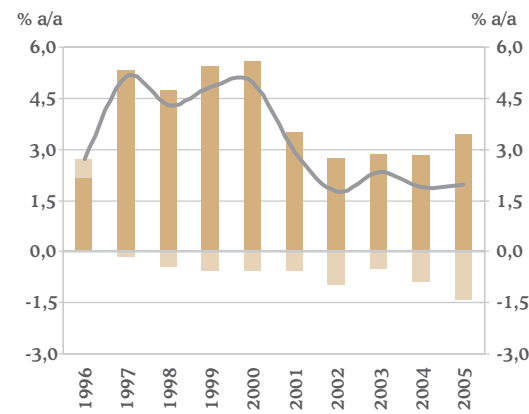


Fuente: Banco de España hasta 2003 y SEE BBVA

Gráfico 2.5.

Remuneración de asalariados

empleo y salarios



Fuente: INE y SEE BBVA

Sin embargo, la moderación de los fundamentos que justifican el gasto de los hogares está siendo más intensa que la que registra su inversión en vivienda y el gasto en consumo, lo que se traduce en un descenso de la tasa de ahorro (9,4% de la renta disponible de los hogares a mediados de 2006, un punto menos que un año antes) y en un creciente recurso a la financiación. Así, las familias previsiblemente volverán a arrojar una posición deudora neta por tercer ejercicio consecutivo en 2006, a la vez que su ratio de endeudamiento podría incrementarse nuevamente, pudiendo superar el 125% de la renta disponible a finales de este año. Este mayor nivel de endeudamiento ha ido acompañado de un aumento de la carga financiera, que ha experimentado su mayor crecimiento de los últimos años, hasta situarse en el 16% de la renta disponible de los hogares. Dado que las variaciones de tipos de interés se transmiten a la carga financiera con un retardo de aproximadamente seis meses y asumiendo una suave desaceleración del crédito en 2007¹, el servicio de la deuda continuará aumentando el próximo año sobre los niveles actuales.

El empleo se mantendrá como el principal soporte de la renta de los hogares, como reflejan los datos más actuales correspondientes a los registros de afiliación a la Seguridad Social y desempleo del INEM. Las perspectivas del mercado de trabajo son de un ritmo de aumento de la ocupación ligeramente superior al 3% en términos de empleo de Contabilidad Nacional y una tasa de paro que podría situarse en promedio en 2006 en el 8,5% de los activos y en 2007 por debajo del 8%. La moderación salarial derivada del aumento de la oferta de empleo por la inmigración y la incorporación de la mujer al trabajo seguirán soportando la evolución del empleo en España. De la conjunción de ambos elementos, empleo levemente desacelerado y salarios con caídas reales, resulta una remuneración de los asalariados, principal componente de la renta de los hogares, que crecerá en 2006 y 2007 en términos reales cerca del 3% en promedio.

Finalmente, respecto al mercado laboral, cabe destacar que la reciente reforma del mercado laboral, orientada a reducir la tasa de temporalidad del empleo, parece estar tardando en dar sus frutos. Así, la EPA del tercer trimestre refleja un ligero ascenso de la ratio a pesar de las medidas aprobadas² como resultado del elevado dinamismo del empleo temporal, mayor que las conversiones realizadas de empleo temporal a indefinido.

Inflación, perspectivas a la baja

A lo largo del tercer trimestre de 2006 la inflación ha caído un punto porcentual, hasta el 2,9% registrado en septiembre. Esta caída se debe principalmente al descenso del precio del petróleo, que después de cotizar por encima de los 73\$/b en julio y agosto (máximos históricos) ha bajado a niveles inferiores a los 60\$/b. La inflación subyacente también parece estar flexionando a la baja, sobre todo en su componente de bienes. Así, las manufacturas industriales no energéticas, un tercio del IPC, han sorprendido a la baja respecto a las previsiones situando

¹ Las nuevas operaciones de crédito de los hogares para adquisición de vivienda muestran un intenso perfil de desaceleración desde tasas de crecimiento superiores al 30% en el primer trimestre de 2006 hasta registrar una caída en el mes de septiembre cercana al 5%. Esta evolución, adelanta la moderación del crecimiento del total del saldo de crédito.

² En la reciente reforma laboral, destacan las siguientes medidas:

- Todo trabajador que haya suscrito al menos dos contratos temporales con la misma empresa y para el mismo puesto durante al menos 24 meses en un periodo de 30 meses adquiere la condición de trabajador indefinido.
- Disminución progresiva de la cotización por desempleo en el contrato indefinido situándose a partir del 1 de julio del 2008 en 5,5% para los contratos indefinidos y 6,7% para los temporales.
- Extender el contrato para el fomento de la contratación indefinida a los contratos temporales creados antes del 31 de diciembre de 2007
- Sustituir las bonificaciones en la cuota de la Seguridad Social por cuantías fijas (1200 euros en la mayoría de los casos) limitándose estas bonificaciones solo a las contrataciones indefinidas iniciales (no a las conversiones).
- Plan de choque: se incentivan las conversiones que se realicen antes de fin de 2006 (800 euros por año de indefinido hasta 3 años) para todos los grupos de edad incluso los varones de 30 a 45 años, siempre que el contrato indefinido se mantenga durante al menos 3 años.

su tasa anual en el 1,3% en septiembre. Sin embargo, los precios de los servicios mantienen en los últimos seis meses tasas estabilizadas alrededor del 3,9%, cifra que se espera reducir ligeramente en 2007.

Las perspectivas de moderación del gasto y la corrección a la baja de los precios de ciertas materias primas, y en particular del petróleo, reducen las expectativas inflacionistas para 2006 y 2007 en 0,1 y 0,2 puntos respecto a las de mediados de año. Así, la inflación media para 2006 se estima ahora en un 3,6% y en un 2,5% para 2007.

Las expectativas bajistas para 2007 se apoyan, además de en la contribución de las materias primas y de la desaceleración del gasto, en la ausencia de efectos de segunda ronda en los salarios. El fuerte aumento de la oferta de empleo con la llegada de inmigrantes y la incorporación de la mujer al mercado laboral favorece una deriva salarial negativa: el crecimiento del coste salarial por trabajador es inferior al negociado en convenio colectivo dada la incorporación al mercado de trabajadores con salarios inferiores al promedio. Ahora bien, ello únicamente mitiga los efectos de la rigidez del proceso de formación de salarios en la economía española, que no favorece el ajuste de costes laborales y productividad y facilita la persistencia inflacionista a través de las cláusulas de salvaguarda. Con todo, es previsible que en 2007 estas cláusulas queden anuladas en lo referente al presente año dado que la previsión a final de año se sitúa alrededor del 3%, tasa ligeramente inferior a la subida negociada hasta septiembre, el 3,2%.

En 2007 también se producirá una reducción del diferencial de inflación con la UEM, incluso sin considerar la “ayuda” que supondrá la subida del IVA en Alemania. Se han evaluado las expectativas inflacionistas de España y de la UEM tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda, incorporando la información y previsiones de crecimiento en ambas áreas³. Con ambos tipos de instrumentos se obtiene para 2007 una reducción del diferencial de inflación tanto en términos del IPC como del índice subyacente. Teniendo en cuenta esta información y la evolución esperada del crecimiento de las demandas internas en 2006 y 2007 (con perspectivas de moderación del gasto interno en España y consolidación del crecimiento de la UEM vía demanda interna), se espera que el diferencial de inflación se reduzca en 2007 hasta una cifra cercana a 0,8 puntos porcentuales, por debajo del 1%, su promedio histórico. Si a ello se añade el efecto alcista en 2007 de la subida del IVA en Alemania, el diferencial finalmente registrado se acercará a 0,5 puntos porcentuales.

³ En promedio, aproximadamente la mitad de los 1,1 puntos de diferencial de inflación que España tiene con la UEM se pueden explicar por su diferente situación cíclica. En este sentido, existe una brecha promedio de 1,3 puntos porcentuales entre las demandas internas de ambas áreas. Para un mayor detalle sobre la contribución de la demanda a la inflación, ver Situación España de julio de 2006, pp. 15 y 16 y “España, diferencial de inflación y ciclo económico”, disponibles ambos en: <http://serviciodeestudios.bbva.com>.

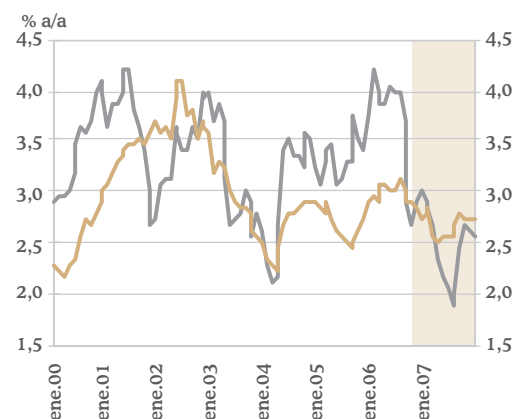
Cuadro 2.2.

Tabla indicadores (promedios)	2002	2003	2004	2005	2006	2007
PIB Mundo	3,0	4,0	4,7	4,9	4,9	4,6
PIB EE.UU.	1,9	2,7	4,2	3,5	3,3	2,8
Precio del barril de Brent	25,0	28,5	38,0	54,7	66,0	58,1
Tipo de cambio:\$/€	0,93	1,11	1,23	1,26	1,24	1,29
Brent en euros	26,8	25,5	30,8	43,5	53,1	45,2
PIB Zona Euro	1,0	0,7	1,8	1,4	2,7	2,2
Tipo de interés BCE (promedio)	3,22	2,26	2,00	2,02	2,81	3,92
T. interés 10 años (promedio)	4,59	3,99	4,26	4,29	4,84	4,90

Fuente: Organismos oficiales y BBVA

Gráfico 2.6.

Inflación

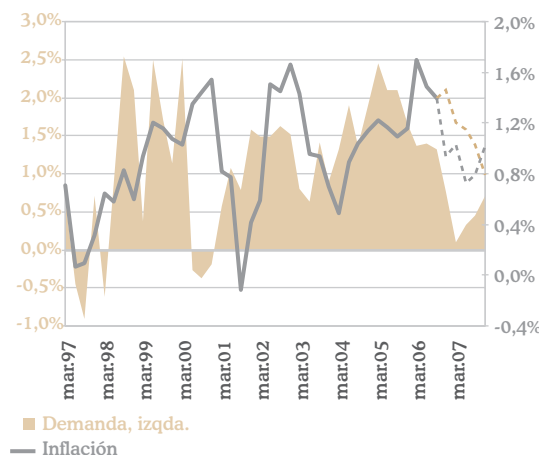


■ Subyacente
■ Total

Fuente: INE y SEE BBVA

Gráfico 2.7.

Diferenciales de inflación y demanda España-UEM



■ Demanda, izqda.
— Inflación

--- Inflación prevista con diferenciales de demanda
--- Inflación prevista por componentes

Fuente: SEE BBVA

Indicador Sintético de Consumo de España

El Consumo Privado de los Hogares es la partida más relevante del cuadro macroeconómico desde la óptica de la demanda. Su peso medio en el Producto Interior Bruto (PIB) es ligeramente inferior al 60% desde los años ochenta. La necesidad creciente de información sobre la evolución económica hace recurrir al análisis de indicadores parciales de mayor frecuencia (mensual) que la presentada por el INE en la CNTR¹ a pesar del importante esfuerzo en los últimos años por acortar los plazos en su publicación a menos de dos meses del periodo de referencia. No obstante, los indicadores parciales suelen reflejar la situación de parcelas concretas del gasto y del empleo, y corresponde al analista sintetizar y calibrar la incidencia de cada uno de ellos en el Consumo de los Hogares. En un intento por reunir en un único indicador la información de diversos indicadores parciales se diseñan y construyen indicadores sintéticos (IS).

La metodología², empleada en el diseño y construcción del IS Consumo para economía española (ISCsmo-Esp) consiste en: (i) clasificar los indicadores parciales en coincidentes, adelantados, y retrasados en función de la cronología de máximos y mínimos en los ritmos de crecimiento del indicador de referencia (en nuestro caso el Consumo privado de los hogares), (ii) seleccionar aquellos que presentan una mayor correlación con el ciclo de crecimiento del indicador de referencia, y (iii) agregar en función de sus características estadísticas y de representatividad de las distintas parcelas del gasto. Las características ideales³ de este indicador son: longitud, significación económica, calidad estadística, correspondencia histórica, consistencia cronológica, perfil suave, frecuencia mensual y pronta disponibilidad.

La serie histórica de Consumo privado de los Hogares base 2000 disponible comienza en el primer trimestre de 1995. Dado que desde entonces la economía española ha crecido de forma continuada y es necesario disponer de al menos un ciclo completo de crecimiento con fases expansivas y de recesión, se ha procedido a prolongar la serie hasta 1980 con los crecimientos de la correspondiente CNTR de base 1995.

El IS Consumo España replica el ciclo del Consumo

La selección de indicadores parciales que mejor recogen las características tanto económicas como estadísticas antes comentadas, los hemos agrupado en dos grupos⁴: coincidentes y adelantados con el criterio de máxima correlación entre las tasas trimestrales del Consumo de los Hogares y las correspondientes de los indicadores parciales. Así, los indicadores coincidentes seleccionados son: Importaciones de bienes de consumo (IMPBC), consumo de carburantes (gasolinas + gasoil A) (GASOLI), Afiliados a la Seguridad Social (AFILSS), Paro Registrado (PAREG), Crédito real al sec-

tor privado (CRERSP), Índice de renta salarial real (IRSR), y Ventas de automóviles turismo (MATRI). Por otro lado, los indicadores adelantados son: Índice de producción industrial de bienes de consumo (IPIBC), Confianza de los consumidores (CFZA), Índice ventas del comercio minorista (IVCM), y el indicador fiscal de grandes empresas de Ventas Interiores de Bienes de Consumo (VIBC)⁵. La tabla 1 muestra el desfase y la correlación máxima del indicador parcial con el Consumo de los Hogares. Estas dos agrupaciones han permitido la construcción de tres IS: un IS coincidente, un IS adelantado, y un IS total que es la agregación de los dos anteriores. Además, en fase previa todos ellos han sido corregidos de variaciones estacionales y de calendario mediante el procedimiento estadístico implementado en TRAMO/SEATS bajo la *interface* Demetra⁶, lo que permite, además, la obtención de previsiones mensuales de los indicadores.

Tabla 1.

Correlación máxima de la tasa trimestral del Consumo de los Hogares(*)

	IMPBC	GASOLI	AFILSS	PAREG	CRERSP	IRSR
Desfase k	0	0	0	0	0	0
ρ max.	0,33	0,30	0,56	-0,47	0,48	0,63
	MATRI	IPIBC	CFZA	IVCM	VIBC	
Desfase k	0	-2	-2	-1	-2	
ρ max.	0,33	0,43	0,27	0,39	0,35	

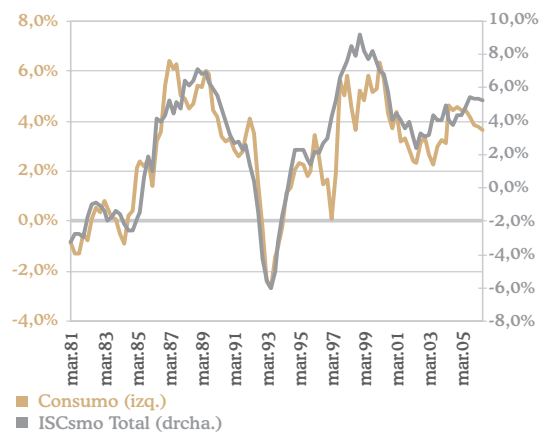
(*) periodo 1980-2004, excepto para CFZA, IVCM, VIBC cuyas historias son más cortas
Fuente: SEE BBVA

El resultado de la agregación de las tasas trimestrales de crecimiento estandarizadas de cada indicador en función de su correlación con el Consumo de los Hogares puede observarse en el gráfico 1.

Gráfico 1.

España: consumo privado e ISCsmo_BBVA

% Tasa de crecimiento interanual



Fuente: INE, SEE BBVA

¹ En España, el Sistema de Cuentas Nacionales es de periodicidad Anual (CNA). La necesidad de estimaciones de mayor frecuencia impulsó la elaboración de la Contabilidad Nacional Trimestral (CNTR). La metodología de la CNTR se fundamenta en la estimación de modelos que relacionan la evolución de cada agregado de la CNA con el conjunto de indicadores trimestrales de la variable en cuestión para que se permita tanto su desagregación temporal como su extrapolación.

² Fernández Macho F.J. (1991): «Indicadores sintéticos de aceleraciones y desaceleraciones de la actividad económica», Revista Española de Economía. Vol 8. Nº1.

³ Según un trabajo pionero de Mitchell W.C. y Burns A.F. (1938): «Statistical indicators of cyclical revivals» Bulletin 69, NBER.

⁴ Se han desechado los indicadores atrasados pues su utilidad es la de confirmar la información que señalan los adelantados y coincidentes.

⁵ Véase recuadro «Indicadores fiscales de grandes empresas, fuente de información coyuntural» en *Situación España* julio 2006.

⁶ Demetra 2.0 May 2002 Seasonal Adjustment interface for Tramo/Seats and X-12-Arima. Eurostat, Statistical Office of the European Communities, based on: Tramo/Seats by Victor Gómez and Agustín Maravall, and X-12-Arima by the US Bureau of Census

De la simple observación del gráfico 1 se puede advertir que el ISCsmo es capaz de replicar las principales fases de aceleración y desaceleración del crecimiento del Consumo en el periodo 1980-2005, si bien las fases son más intensas en ISCsmo (esc. derecha) que en el Consumo (esc. izquierda) por lo que no hay una traslación directa entre los crecimientos del ISCsmo y los del Consumo de los Hogares.

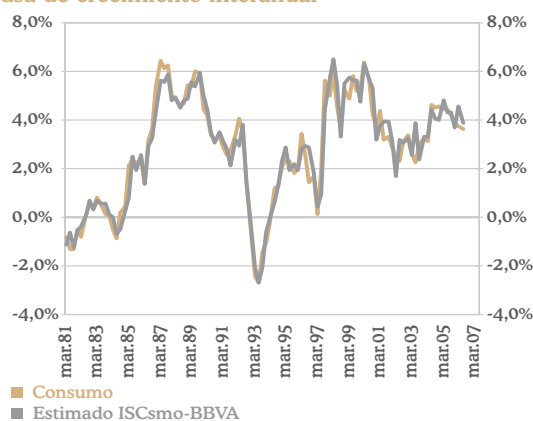
Estimación y previsión del Consumo a partir del ISCsmo

Así pues, el ISCsmo es una combinación de indicadores parciales que agrupa características básicamente coincidentes pero que también lleva implícito cierto comportamiento adelantado. En esta situación, se puede establecer mediante técnicas econométricas una relación estocástica que ligue el crecimiento del ISCsmo y con el del Consumo de los Hogares⁷.

Gráfico 2.

España: consumo privado

% Tasa de crecimiento interanual



Fuente: INE, SEE BBVA

Como puede observarse en gráfico 2 el Consumo estimado a partir del ISCsmo ajusta apropiadamente la senda de crecimientos de su referencia en todo el periodo muestral (1980-2005). Sin embargo, se ha observado que el crecimiento del Consumo estimado a partir del ISCsmo presenta un sesgo ligeramente al alza desde 2000, año de cambio de base de la CNTR y que se ha ampliado desde 2005. Esto también es perceptible del análisis detallado de los errores de estimación que permite observar como a partir de 1996 se produce un aumento en su magnitud⁸, a la vez que se comprueba que su signo ha basculado ligeramente hacia el signo negativo.

Concretamente, el Consumo de los hogares ha crecido desde 2000 a una tasa media trimestral del 0,85% (el equivalente a 3,4% anual) mientras que el ISCsmo ha estimado una tasa del 0,93%, casi una décima más de crecimiento trimestral (es decir, el 3,8% anual). Pero desde 2005, mientras el crecimiento medio trimestral del Consumo se ha mantenido práctica-

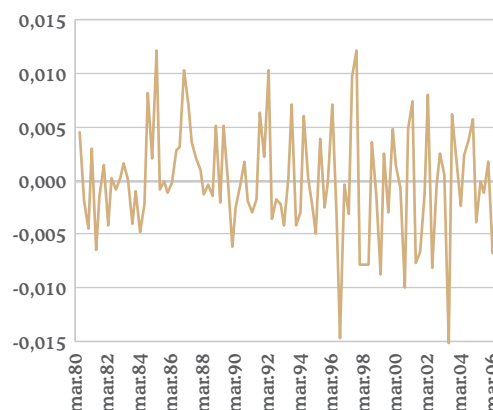
⁷ La fórmula estimada que liga el Consumo de los Hogares y el ISCsmo es: $\Delta \log(Csmo)_t = \alpha + \omega(L) \Delta \log(ISCsmo)_t + N_t$; siendo N_t una estructura estocástica estacionaria, y $\omega(L)$ un filtro dinámico de retardos. Con un $R^2 = 0.55$ y un estadístico de Box-Ljung $Q(4) = 0.7$ y $\sigma = .0051$

⁸ Para el conjunto de la muestra el error estándar de la estimación del crecimiento trimestral del Consumo es del 0,51%. No obstante, entre 1980 y 1995 el error es del 0,42% y asciende hasta el 0,61% en los últimos 10 años.

mente estable (0,86%), el estimado por ISCsmo ha aumentado hasta el 1,04%, es decir el 4,2% anual, ocho décimas más que el estimado por el INE. Este sesgo creciente en los últimos años está en consonancia con el aumento en la divergencia de estimación de la población residente entre distintas fuentes⁹ (Padrón Municipal y EPA) y que llevará muy probablemente a la revisión a alza de las estimaciones del INE en el futuro.

Gráfico 3.

España: errores del modelo ISCsmo



Fuente: SEE BBVA

De otro lado, y atendiendo a la situación coyuntural la estimación del crecimiento del Consumo de los Hogares para el tercer trimestre de 2006 con información parcial de los indicadores (seis de ellos a septiembre, cuatro a agosto y uno a julio) pero completada con previsiones, señala una aceleración del ritmo de crecimiento hasta el 1,4% trimestral, lo que implicaría un crecimiento del 4,0% interanual y una décima más del estimado para el segundo trimestre, si bien sería 0,4 p.p. superior al dato observado por el INE.

Tabla 2.

Crecimiento del Consumo Privado de los Hogares

		Interanual %		Trimestral %	
		Observado	Estimado	Observado	Estimado
2005	I	4,5	4,8	0,60	0,99
	II	4,4	4,3	0,94	0,94
	III	4,2	4,3	1,10	1,21
	IV	3,9	3,7	1,17	0,99
2006	I	3,8	4,5	0,50	1,18
	II	3,6	3,9	0,82	0,94
	III		4,0		1,43
	IV		3,8		1,01

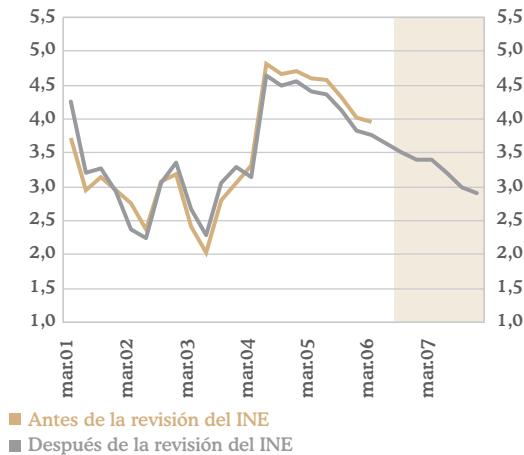
Fuente: INE, SEE BBVA

Además, de mantenerse las tendencias subyacentes en los indicadores parciales que integran el ISCsmo, el crecimiento trimestral estimado podría desacelerarse en 0,4 puntos para el cuarto trimestre, lo que sería el 3,8% interanual, y permitiría cerrar el año con un aumento medio del 3,8% seis décimas menos que en 2005.

José Félix Izquierdo
jfelix.izquierdo@grupobbva.com

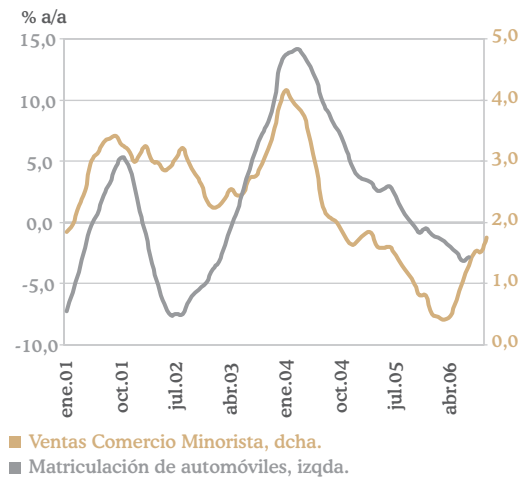
⁹ Véase en *Situación España* julio 2006 «Revisión de la Contabilidad Nacional Trimestral en perspectiva» y el recuadro «Indicador Sintético de Actividad de España» y el artículo «Inmigración: un choque asimétrico» en *Situación España* Octubre 2006.

Gráfico 3.1.
Consumo de los hogares
crecimiento anual



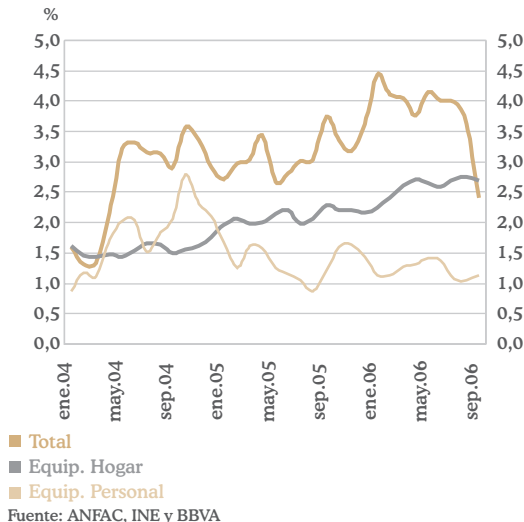
Fuente: INE y SEE BBVA

Gráfico 3.2.
Gasto en consumo
tendencias



Fuente: ANFAC, INE y BBVA

Gráfico 3.3.
Índice de Comercio Minorista
Crecimiento de los precios



Fuente: ANFAC, INE y BBVA

3. Coyuntura de los bienes de consumo duradero

3.1. Evolución y perspectivas del consumo familiar

El consumo seguirá moderando su ritmo de crecimiento

El gasto en consumo de los hogares crecía en el segundo trimestre de 2006 el 3,6%, un punto por debajo del máximo aumento registrado en esta etapa cíclica a mediados de 2004. Este perfil de moderación se acentuó con la revisión de los datos de Contabilidad Nacional realizada recientemente por el INE, que ha supuesto rebajar en dos décimas el crecimiento estimado para el consumo en 2004 y 2005 hasta el 4,2%. Con un perfil de los datos más desacelerado y con un escenario en el que los fundamentos del gasto de los hogares también apuntan a una moderación adicional del mismo, se espera que el consumo crezca el 3,6% y el 3,1% respectivamente en promedio de 2006 y de 2007. El crecimiento de la renta disponible se ha visto impulsado por el dinamismo del empleo, pero frenado en parte por los relativamente altos crecimientos de los precios, que sólo desde octubre de este año han vuelto a tasas inferiores al 3% tras dos años y medio oscilando entre el 3% y el 4%. Con ello, son previsibles crecimientos de la remuneración del total de asalariados en 2006-07 inferiores a los de 2004-05. Además, el gradual ajuste de los precios de la vivienda también limita el crecimiento de la riqueza en manos de los hogares, lo que también contribuye a limitar la expansión del gasto.

Indicadores coyunturales: desaceleración en el consumo duradero, algo más de optimismo en el no duradero

Los indicadores más actuales de la evolución del consumo de los hogares reflejan una situación de desaceleración del gasto, aunque algo menos acusada de la que se registraba a mediados de 2006. En lo que se refiere a la confianza de los hogares, se mantiene bastante estable a lo largo de 2006, en valores negativos, muy similares a su promedio histórico. Además, se puede destacar el creciente optimismo sobre el mercado laboral, recogido por unas perspectivas de desempleo a la baja, y a la vez, una mayor prudencia en la realización de compras importantes y cierto pesimismo en la capacidad de ahorro. Ello resulta coherente con la desaceleración registrada en las matriculaciones de turismos, que, en términos tendenciales, han pasado de caer el 1% a comienzos de 2006 a descender el 2,4% en el tercer trimestre del año. El mismo perfil de moderación, aunque menos acusado, mantienen algunos indicadores de gasto en servicios, como por ejemplo el transporte aéreo.

Sin embargo, el consumo de bienes no duraderos parece estar recuperando algo del dinamismo perdido en pasados trimestres, interrumpiendo desde mediados de año la etapa de desaceleración en que se inscribían desde comienzos de 2004. La recuperación del volumen de ventas del consumo no duradero es más acusada en aquellos grupos de productos cuyos precios crecen por debajo del promedio, en concreto, el equipamiento personal (fundamentalmente textil y calzado) y el de hogares (muebles y electrodomésticos). Se trata de bienes en los que la globalización económica, es decir, las menores barreras en el comercio, se hace más patente.

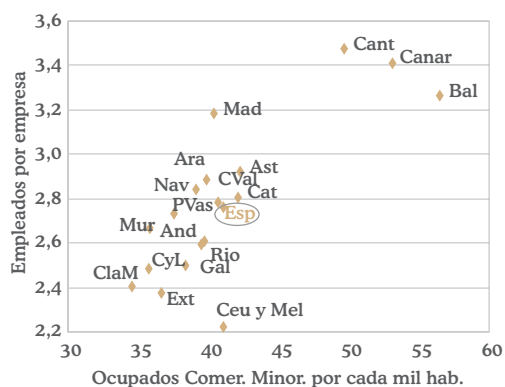
Distribución Comercial: ¿Equilibrio de Intereses?

En los últimos años se ha generado en varios países europeos un intenso debate sobre el modelo óptimo de distribución comercial. Por una parte, algunos analistas económicos señalan al pequeño comercio como uno de los causantes de la reducida productividad del sector servicios, la limitada creación de empleo y la superior inflación de nuestro país en relación con el resto de la Unión Europea. No obstante, los pequeños comerciantes afirman que ejercen de freno al poder monopolístico de las grandes superficies, fomentando un modelo comercial socialmente equilibrado, reduciendo los desplazamientos en vehículo privado para respetar el medio ambiente y favoreciendo el acceso al comercio de proximidad de colectivos como las personas mayores. Por ello, reclaman protección para sus negocios frente a las grandes superficies. Ahora bien, ¿cuál es realmente la situación del sector comercial español en relación con la de su entorno?

El comercio minorista tiene una importancia significativa para la economía española. Este sector da empleo al 9% de los ocupados españoles y genera el 5% del Valor Añadido Bruto. Dentro de la distribución comercial, el pequeño comercio tiene un papel muy destacado en España, en línea con las tendencias observadas en otros países del sur de Europa. A juzgar por el número medio de trabajadores por empresa, los tres españoles están a gran distancia de los quince del Reino Unido. Si este análisis se traslada a las Comunidades Autónomas (CC.AA.), se puede apreciar un cierto grado de diversidad en los modelos comerciales de cada una de ellas, observándose que a mayor atomización empresarial, mayor es el crecimiento de los precios, especialmente en el caso de los bienes no alimenticios.

Por otra parte, la proporción de los empleados del comercio minorista que trabajan como autónomos parece ser también mayor en el sur de Europa. Existe evidencia tanto a nivel de países europeos como de las CC.AA. españolas de que cuanto mayor es la proporción de autónomos, menor es el porcentaje de la población ocupado en el sector. Por último, se observa cierta relación positiva entre el tamaño medio de las empresas y el empleo generado, tanto a nivel de países como de las diferentes regiones españolas.

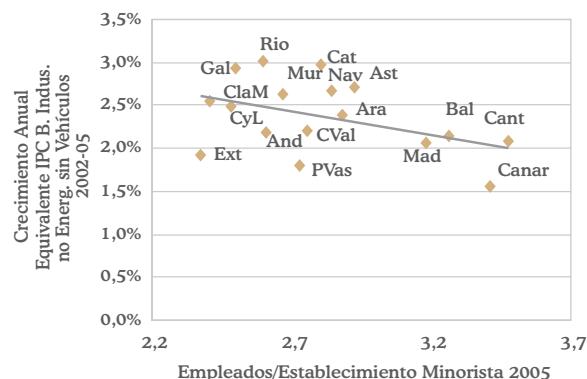
Gráfico 1.
Comercio minorista, 2005



Fuente: INE, DIRCE y Padrón

Gráfico 2.

Comercio Minorista: Relación entre atomización y precios, no alimentación



Fuente: DIRCE e INE

Los nuevos desarrollos urbanísticos han impulsado la expansión de las grandes superficies comerciales, que han aumentado su ritmo de apertura y el tamaño medio de su superficie en los últimos años. Pese al modelo de comercio mediterráneo, España tiene una densidad de centros comerciales superior a la media europea, con 207 m² de superficie bruta alquilable (SBA) por cada mil habitantes, frente a los 196 de la UE de los quince. Además, el grueso de su crecimiento ha sido reciente, pues entre 2000 y 2005 se ha creado el 45,2% de la SBA que existe actualmente en España. La facturación total de los centros comerciales en nuestro país en el año 2005 se incrementó un 3,2% a precios constantes sobre 2004, superior al crecimiento de la del conjunto del comercio al por menor, un 1,3%.

El análisis por CC.AA. revela una gran dispersión en la densidad de los centros comerciales, que oscila entre los 98 m² por cada mil habitantes de Extremadura a los 398 m² de Madrid. Aunque la concentración adecuada para cada región depende de la distribución de la población y de la densidad de los núcleos urbanos, hay que tener en cuenta que las restricciones al establecimiento de centros comerciales tienen también una influencia sobre la concentración de su superficie. Se puede apreciar que las CC.AA. con una menor densidad de estos centros (como Extremadura o Castilla la Mancha) son las que muestran un comercio más atomizado, con menos empleados por establecimiento.

Tabla 1.

Comercio al por menor (CNAE 52), España

	Año 2004	Crecimiento anual medio 2000-2004
Número de locales	639.714	1,3%
Volumen de negocio (miles EUR)	183.464.041	6,7%
Sueldos y salarios (miles EUR)	15.775.632	8,7%
Inversión bruta en bienes materiales (miles EUR)	5.890.482	5,5%
Volumen neg/ personal ocupado (miles EUR)	105,6	3,0%
Sueldos/ personal ocupado (miles EUR)	9,1	4,9%

Fuente: Encuesta Anual del Comercio del INE

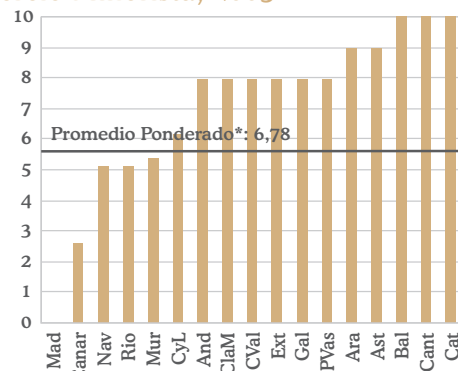
El marco normativo de la distribución comercial proviene de tres fuentes: derecho comunitario, nacional y autonómico. La normativa europea no reglamenta exhaustivamente el sector de la distribución comercial, dejando un gran margen de actuación a las regulaciones nacionales. El pasado año se avanzó en la tramitación de la propuesta de Directiva relativa a los Servicios en el Mercado Interior, con la que se pretende suprimir los obstáculos a la libertad de establecimiento de los prestadores de servicios y a la libre circulación de servicios entre Estados Miembros. Si bien consagra la capacidad de los países para intervenir en la regulación del comercio, limita los criterios a aplicar para regular la apertura de establecimientos comerciales a los medioambientales, urbanísticos o de defensa de la competencia. De aprobarse definitivamente a finales de este año, los Estados Miembros aún dispondrían de dos años para adaptar sus sistemas legales nacionales. No obstante, esta regulación no tiene visos de desencadenar un vuelco en el marco jurídico actual, dada la rebaja en sus exigencias introducida por el Parlamento Europeo. Por tanto, las regulaciones nacionales seguirán teniendo un especial protagonismo en este sector.

En este sentido, cabe destacar que la regulación española del sector se ha endurecido en los últimos años, tanto en cuanto a horarios y apertura en domingos y festivos como a los requisitos de apertura de establecimientos. Como resultado, la regulación española se ha tornado en una de las más restrictivas de Europa. Según el Indicador de Condiciones Regulatorias del Comercio Minorista publicado por la OCDE, la protección al sector en España es superior a la de la media de la Unión Europea de los quince. Dado el modelo del Estado español, el análisis de la regulación del sector ha de considerar tanto la normativa nacional como, muy especialmente, la autonómica. El Tribunal Constitucional afirmó la competencia de las CC.AA. en este ámbito en 1993, y éstas comenzaron a regular de manera más restrictiva materias como los horarios comerciales, el número de domingos y festivos de apertura autorizada y los requisitos para ser considerado un gran establecimiento minorista y, por tanto, necesitar una segunda licencia de apertura concedida por la Comunidad Autónoma, instaurando incluso algunas de ellas una moratoria para suspender cautelarmente la tramitación de licencias de apertura de nuevos establecimientos. En cualquier caso, la aplicación de los nuevos estatutos autonómicos puede modificar este régimen.

Para calibrar lo restrictiva que es la regulación comercial en cada comunidad autónoma, se ha construido un indicador de 0 (menos estricta) a 10 (más estricta). Para ello, se ha combinado la información disponible sobre existencia de moratorias a apertura de nuevos establecimientos, número de domingos y festivos de apertura autorizada y máximo horario de apertura semanal, que resultaron ser las variables que estadísticamente explicaban mejor la dispersión entre CC.AA. En base a estos criterios, las CC.AA. más restrictivas serían Baleares, Cantabria y Cataluña, mientras que Madrid sería la región con una regulación más flexible en este ámbito.

Finalmente, las ayudas públicas constituyen otro factor a tener en cuenta a la hora de explicar los diferentes modelos comerciales. En 2005 el Estado desarrolló el Plan de Mejora de la Calidad en el Comercio, para apoyar la modernización y mejora de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de los sectores mayorista y minorista. Dado el ámbito competencial, estas ayudas deben instrumentalizarse a través de las CC.AA., que actúan de cofinanciadoras. Adicionalmente, todas las CC.AA. cuentan con diversas líneas de apoyo al sector comercial. Baleares y Aragón figuran entre las regiones en las que el comercio está más subvencionado, y en el extremo opuesto se sitúan comunidades como Canarias o Castilla la Mancha.

Gráfico 3.
Indicador de Condiciones Regulatorias del Comercio Minorista, 2005



* Ponderado por Volumen de Negocio

Fuente: SEE BBVA

Ana Rubio
arubiog@grupobbva.com

3.2. Automoción: Un mercado que se modera

En los primeros nueve meses de 2006 la fabricación de vehículos en España se situó en los dos millones de unidades, un 2,5% menos que en el mismo periodo del año anterior (frente a la caída del 8,6% de 2005), de los que un 75% correspondieron a turismos (que caen un 5%), un 13% a comerciales ligeros (que aumentan un 5%) y sólo un 4% a todoterrenos (un 46% más que el año anterior). España sigue por tanto manteniendo su posición como el tercer fabricante europeo de vehículos de pasajeros, con un 13% de los turismos de la UE 25 y un 5% del total mundial, aunque nuestras cifras crecen a menor ritmo que las de algunos de nuestros vecinos europeos, como los Nuevos Miembros de la UE. Al mismo tiempo, durante el pasado año se fabricaron en España 127.000 ciclomotores (un 5% menos que el año anterior) y 123.000 motocicletas (un 26% más).

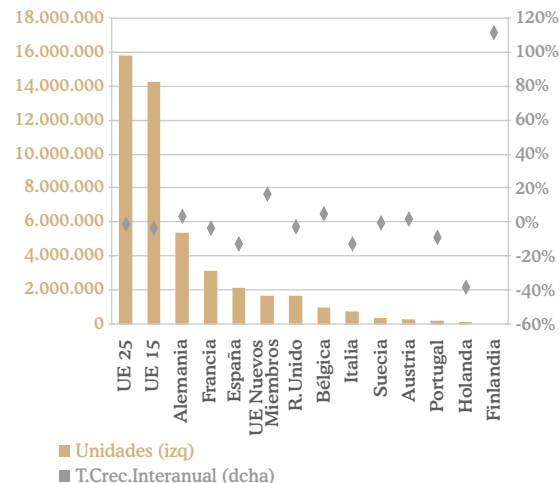
El saldo de la balanza comercial española de turismos ha continuado deteriorándose, hasta experimentar de enero a julio de 2006 por primera vez en los últimos cuatro años un déficit por valor de 338 millones de euros. Si bien el valor promedio de los vehículos exportados ha aumentado un 10,7%, hasta los 9.500 euros, el vehículo importado medio ahora cuesta un 14,1% más, alrededor de los 12.700 euros. Parece por tanto que se mantiene el que el vehículo promedio fabricado en España es de segmento medio-bajo, y que, junto con los vehículos de ocasión, copa gran parte de nuestras exportaciones. Nuestro principal socio comercial continúa siendo Europa. Entre los receptores de nuestras exportaciones, Francia continúa ganando posiciones hasta acaparar el 33,5% del total, seguida de Reino Unido, Alemania, Italia y Bélgica. Aún más concentradas están nuestras importaciones, que proceden en un 32,3% de Alemania y en un 25,2% de Francia, seguidas a cierta distancia de Japón, Reino Unido y Corea del Sur.

Si bien la situación no es prometedora para los fabricantes europeos, los distribuidores no están en mejor situación. Las ventas de turismos europeas se mantuvieron prácticamente estables en los primeros nueve meses del año, frente al descenso del 0,7% del año anterior. Idéntica tasa se registró en la Unión Europea de los quince, 0,1%, lo cual constituye una muy leve mejoría frente al 0,2% de reducción de 2005. Mejor ha sido la evolución del mercado de los Nuevos Miembros de la UE, que sólo descendieron un 0,5% frente al 10% del año pasado. En este marco, España mantiene la quinta plaza europea en ventas de turismos, habiendo matriculado un 10% del total de la UE de los quince. Sin embargo, estas cifras suponen perder un 2,5% frente las matriculaciones de idéntico periodo de 2005, lo que nos coloca en el puesto 21 de Europa por crecimiento, frente a la posición 13 de 2005.

Hasta octubre se han matriculado en 2006 en España 1.256.776 turismos y 108.940 todoterrenos, un 1,8% menos y un 10,6% más que el año anterior, respectivamente. La evolución del mercado de vehículos de pasajeros hasta octubre hace más difícil alcanzar nuestro tercer año consecutivo de récord histórico de matriculaciones. El mercado español de turismos está dominado por unas pocas marcas, pues las cinco primeras de las treinta que operan en nuestro país acaparan un 43% de las ventas, y las diez primeras un 71% del total, habiéndose reducido estas tasas ligeramente desde 2000.

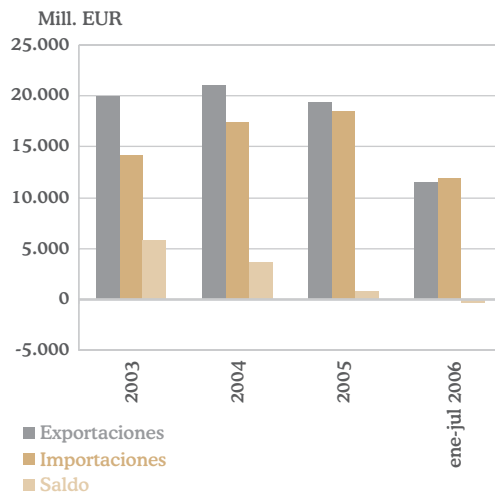
No obstante, la dispersión entre la variación de las matriculaciones de las diferentes marcas en el tiempo es elevada, lo que probablemente responde a los cambios en los gustos de los consumidores o al propio ciclo de vida de los automóviles. Sin embargo, se puede concluir que las marcas ya establecidas sólidamente en el mercado, con una cuota superior al 5%, presentan una mayor dispersión en los recientes años de aumento o decrecimiento significativo de las matriculaciones, pues sólo algunas de ellas se benefician especialmente de los auges o salen más perjudicadas en las crisis. Sin embargo, las enseñanzas con me-

Gráfico 3.4. Producción de vehículos de pasajeros, 2005



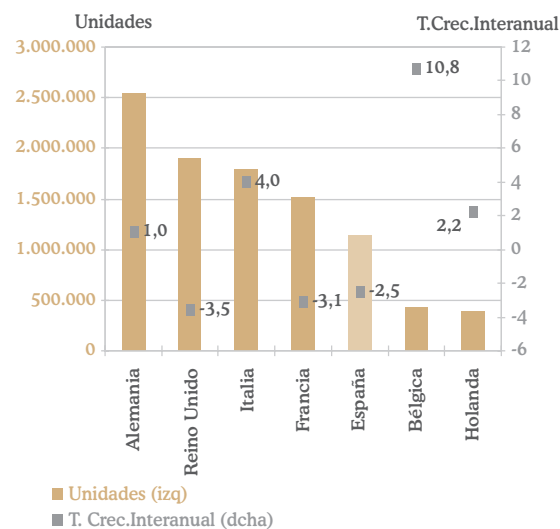
Fuente: OICA

Gráfico 3.5. Comercio de turismos con el extranjero



Fuente: ICEX

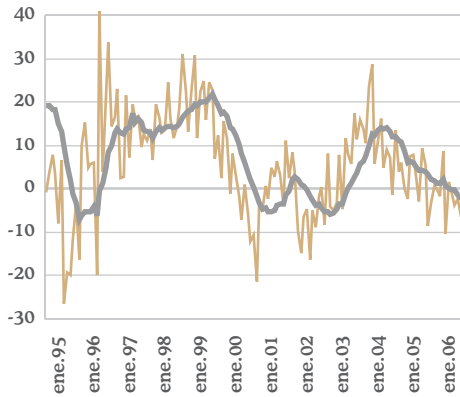
Gráfico 3.6. Matriculaciones de turismos, ene-sep 2006



Fuente: ACEA

Gráfico 3.7.

Matriculaciones de turismos en España (% de variación interanual)



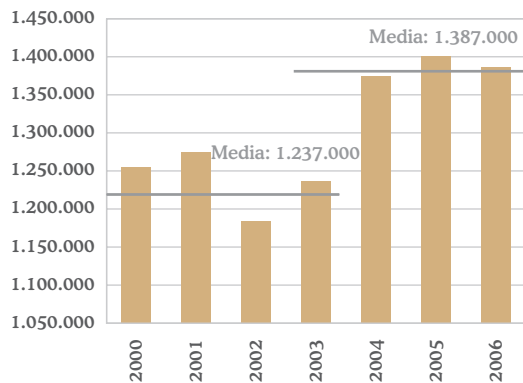
■ Serie Original

■ Media móvil de 12 meses

Fuente: BBVA en base a Banco de España

Gráfico 3.8.

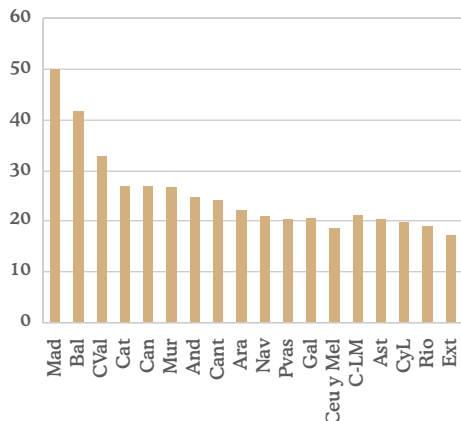
Matriculaciones acumuladas en los primeros diez meses del año



Fuente: BBVA en base a Banco de España y Anfac

Gráfico 3.9.

Matriculaciones de turismos por mil habitantes, ene-oct 2006



Fuente: BBVA en base a ANFAC e INE

nos de un 5% de cuota, entre las que se cuentan tres asiáticas, experimentan unas tasas de crecimiento más dispares por estar algunas de ellas ganando cuota de mercado con celeridad. Con todo, la dispersión de la variación de las matriculaciones en este segundo grupo se ha reducido en 2006, lo que podría apuntar al logro de cierta madurez en algunos casos.

Mayor dinamismo mostraron las ventas de turismos de ocasión, que se elevaron a 1.152 millones de unidades en los nueve primeros meses del año, lo que supone un aumento del 1,4% respecto al mismo período de 2005, según datos de Ganvam. De esta cifra se calcula que el colectivo inmigrante adquirió unos 103.000 automóviles, lo que representa el 9% del total. La buena evolución del mercado de usados hizo que éstos superaran ya ligeramente los vehículos nuevos hasta septiembre, siendo la proporción entre ellos de uno a uno, lejos aún de los 3,5 usados por cada nuevo del Reino Unido, los 2 de Alemania, los 1,9 de Francia o los 1,8 de Portugal.

El mercado de las dos ruedas muestra un perfil más positivo. Durante los primeros nueve meses del año se matricularon en España 203.000 motocicletas, un 26,2% más. Este crecimiento supone una importante moderación frente al 75,6% de 2005, el cual vino impulsado por el cambio en la regulación de octubre de 2004, que permitió conducir las motocicletas de hasta 125cc con licencia de conducción de coche de más de 3 años de antigüedad. Por otra parte, de enero a septiembre de 2006 se vendieron 103.000 ciclomotores, lo que supone un incremento del 15,7% respecto al año anterior. Este mercado se ha acelerado frente a 2005, en que las ventas se redujeron un 3,9%. En el caso de que la edad mínima para conducir ciclomotores se elevara de los 14 a los 16 años, como anunció el Ministerio del Interior, la recuperación del mercado podría verse interrumpida.

El análisis por comunidades autónomas indica que, lejos ya de las cifras de 2004, año en el que en todas ellas aumentaron las matriculaciones de turismos, en los primeros diez meses de 2006 se experimentaron retrocesos en 13 de las 18 regiones. A pesar de la aparente heterogeneidad de las matriculaciones de las CC.AA., al ponderar estas cifras por la población se muestra un mapa más homogéneo, en que las ventas por cada mil habitantes van desde las 49,8 de Madrid hasta las 17,3 de Extremadura. Sin embargo, cuando se confrontan estas cifras con las tasas de crecimiento regionales no se aprecia ninguna convergencia entre ellas, pues no es en las comunidades en que menos se matricula en las que más crecen las ventas.

El ranking por adquirentes lo siguen encabezando los particulares, con un 61,3% del mercado pero perdiendo cuota, pues a ellos correspondió un 3% menos que el año anterior. Por detrás de ellos se encuentran las empresas, que ya demandan un 24,5% del total y vienen impulsadas por las compras de las compañías de renting. El 14,2% de las ventas fue destinado a las alquiladoras, que pierden posiciones en lo que llevamos de año a pesar de la buena campaña veraniega.

Los datos muestran que la elevación experimentada en los precios del petróleo sigue sin afectar a las ventas de vehículos, aunque los precios del barril se hayan duplicado desde principios de 2004. De hecho, el mercado de vehículos español sigue polarizándose, pues los segmentos que más aumentan son tanto los que suponen un menor consumo (aumentando un 22% de enero a octubre de 2006 los micro y un 2% los pequeños), como los que gastan más carburante (con un 6% los grandes y un 89% los superiores). Particularmente llamativa es la evolución de los todoterrenos, cuyas matriculaciones han aumentado un 11%, pero que ya suponen un 9% del total de las ventas de turismos, con unas 109.000 unidades. A lo que sí parece estar afectando el precio del petróleo es a la dieselización de las ventas, que volvió a aumentar casi un punto porcentual en lo que llevamos de 2006, hasta el 68,4% del total, a pesar del estrechamiento de las diferencias de

precio entre gasolina y gasóleo. Este porcentaje se eleva al 85,3% de los todoterreno, por encima del 81,9% de 2005. Si bien se están alzando voces que auguran que la dieselización del parque español ya ha tocado techo, por el momento esto no se está reflejando en los datos. Y tampoco parece afectar el precio del petróleo a otras características del vehículo elegido, pues según Faconauto las dimensiones y potencias medias de los vehículos vendidos han continuado su ascenso durante 2006.

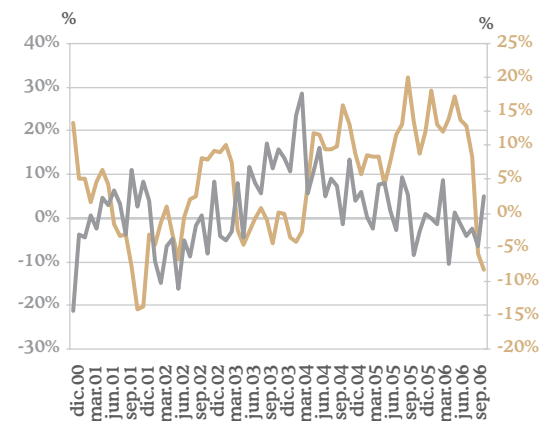
Ahora bien, los precios de gasóleo y gasolina parecen estar desacelerándose, pues según los datos del INE el precio de los carburantes y lubricantes ha pasado de crecer al 16,6% a principios de año a reducirse un 4,2% interanual en septiembre, dando lugar a una tasa acumulada en los primeros nueve meses del año del 10,6%, ya inferior al 12,5% de idéntico periodo del año anterior. Las perspectivas apuntan hacia una mayor moderación, pues según las predicciones del Servicio de Estudios del BBVA, en los próximos trimestres el petróleo mantendrá sus precios por debajo de los 60 \$ por barril. Sin embargo, así como la escalada del precio de los carburantes no afectó significativamente a las matriculaciones, no es de esperar que su moderación muestre una incidencia muy acusada en la cifra de ventas.

En lo que respecta a los precios, se aprecia una aceleración desde el 1,7% promedio en enero-septiembre de 2005 al 2,6% en los primeros nueve meses de 2006. No obstante, esta tasa es muy inferior al 3,8% que ha aumentado en media el IPC general. Esta evolución guarda relación con la erosión constante que han experimentado los descuentos y promociones en la mayoría de los meses del año, y parece indicar que las guerras de precios de épocas pasadas se están moderando. Según un informe de la Comisión Europea, los diferenciales de precio entre los países de la UE parecen haberse estabilizado en niveles reducidos, registrándose los mínimos precios antes de impuestos en Dinamarca y los máximos en Alemania. De hecho, los vehículos de segmento medio-bajo mantienen unos precios significativamente menores en los Nuevos Miembros de la UE, como corresponde al menor poder adquisitivo de sus ciudadanos. En general, en casi todos los países los precios se han mostrado más contenidos que la inflación general¹.

En lo que concierne a la evolución futura de las ventas, por un lado factores macroeconómicos como la renta de las familias, tradicionales soportes del sector, parecen estar desacelerándose. Por el otro, factores propios del sector como los descuentos o el Plan Prever también parecen estar perdiendo fuerza, y en el caso del Prever aún no se tienen garantías de su continuación. De enero a octubre se han tramitado 318.000 bajas mediante el Plan Prever, lo que supone una caída del 7,1% respecto al mismo periodo del año anterior. Por tanto, parece probable que en 2006 continúe la moderación del gasto en automoción, pudiendo observarse un ligero retroceso en las ventas tras dos años consecutivos de máximos históricos. No obstante, manteniendo el descenso de matriculaciones observado hasta octubre, las ventas acabarían el año en 1.650.000 unidades. Este escenario se correspondería con el más pesimista que se dibujó en el primer número del Situación Consumo, que con un crecimiento del parque al 2% anual auguraba una convergencia con el ratio de consumo europeo alrededor de 2012. En cualquier caso, el que la media de matriculaciones acumuladas en los primeros diez meses del año haya aumentado desde 1.237.000 en 2000-2003 a 1.387.000 en 2004-2006 (un 12,1%) indica que el mercado sigue mostrando una gran fortaleza, y que el efecto demográfico y de elevación paulatina de la renta per capita sigue dejando notar su efecto.

Gráfico 3.10.

Precio de la gasolina y matriculaciones de turismos en España



■ T.Crec.Litro Euro-super 95 (dcha)
■ T.Crec.Matricul (izq)

Fuente: Banco de España y Comisión Europea

Gráfico 3.11.

Precios al consumo

T.Crec.Interanual (%)



■ General
■ Automóviles

Fuente: INE

¹ Comisión Europea: Informe sobre precios de vehículos, mayo de 2006.

Proyecto AIDA: el detective que sigue la pista a mi coche

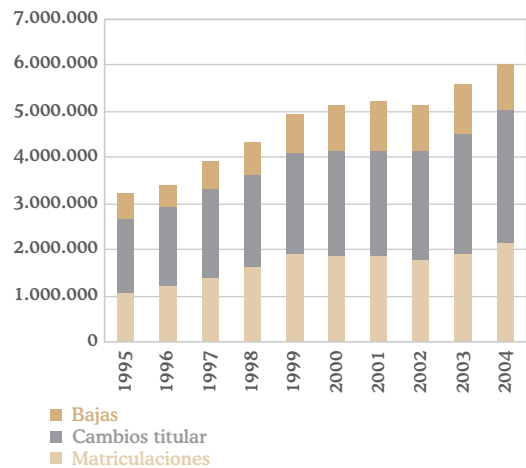
En 2003 el Ministerio de Ciencia y Tecnología presentó el proyecto de Almacén Integral de Datos del Automóvil (AIDA), un conjunto de Bases de Datos y un Sistema de Información eficiente para mejorar los procedimientos de tramitación y control de los vehículos durante todo su ciclo de vida. El proyecto, que es una iniciativa de la Fundación Instituto Tecnológico para la Seguridad del Automóvil (FITSA), con el respaldo de las patronales ANFAC y SERNAUTO, pretende incrementar la eficiencia del sistema actual de flujos de información entre las entidades públicas y privadas involucradas. Anualmente se realizan unos seis millones de trámites de matriculación, bajas y transferencias, sobrepasando el conjunto de gestiones realizadas los 16 millones anuales. Los fabricantes estiman que AIDA producirá unos ahorros al sector de unos diez millones de euros anuales.

En el sistema actual la Jefatura Central de Tráfico lleva un Registro de Vehículos, cuya finalidad fundamental es la identificación del titular y sus características, la constatación del parque móvil y otros fines estadísticos, pero no se centra en el vehículo como lo hará el sistema AIDA. Además, el registro actual no está automáticamente conectado con otras entidades, como las tributarias, y los trámites se realizan en soporte papel, con frecuentes traslaciones de datos de papel a ordenador.

Supongamos el caso de un turismo hecho en España, cuyo fabricante registrará el vehículo en AIDA. Puede que el vehículo sea adquirido por un concesionario que lo automatricula a su nombre para tenerlo en exposición, siendo la matriculación tramitada on-line, presentando por esta vía parte de la documentación exigida y pagando los impuestos correspondientes. Después, cuando un particular lo compre, el cambio de titularidad podrá ser tramitado en el mismo sistema, la administración pública correspondiente anotará que se han pagado los impuestos adecuados y la compañía de seguros inscribirá la suscripción de una póliza. Así se podrá detectar más fácilmente a los vehículos que no cumplen con el fisco o circulan sin seguro. En caso de robo, las Fuerzas de Seguridad podrán inscribir la incidencia en el sistema, para que el vehículo no sea revendido y cambiado de titular. Si el turismo se tiene que llevar al taller, el mecánico podrá comprobar si ha sufrido alguna reparación de importancia con anterioridad. Además, como el paso de la ITV y las revisiones obligatorias también se inscribirán, se podrá vigilar mejor que el parque móvil español se revisa periódicamente. Operaciones como actualizar el domicilio del dueño en caso de cambio de casa se harán de forma sencilla en todas las bases de datos implicadas y de una sola vez. El sector del vehículo de ocasión se verá muy beneficiado, pues el comprador confiará más en un turismo que venga con un "currículo" que incluya toda su historia, incluyendo antigüedad y reparaciones. Por último, el proceso de las bajas y el posterior achatarramiento del vehículo también debería quedar registrado. Y, desde luego, los usuarios de estadísticas del sector veríamos facilitada nuestra labor.

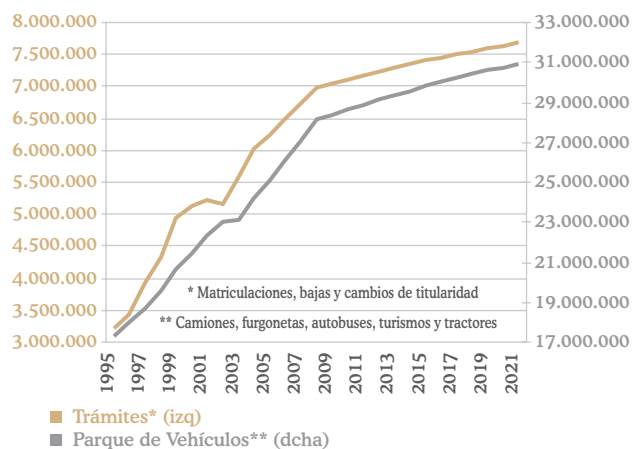
En el gráfico adjunto, se observa la estimación de la evolución futura del parque español si se mantiene el ritmo promedio de crecimiento que se ha experimentado en los últimos años, y si el ratio de vehículos por mil habitantes se estabiliza en niveles similares a la media de las tres economías europeas mejor equipadas, unos 611 vehículos frente a los 530 españoles. De cumplirse las previsiones, en tres años se podrían superar los siete millones de trámites de matriculaciones, bajas y cambios de titularidad al año. Y si, como parece probable, el proyecto AIDA tiene un impacto favorable sobre el sector del vehículo de ocasión, los cambios de titularidad que se registrarían serían aún más numerosos. Por tanto, AIDA va a ser crucial para el desarrollo y mantenimiento del parque móvil español.

Gráfico 1.
Trámites realizados en el parque español



Fuente: DGT

Gráfico 2.
Trámites y Parque de Vehículos Estimados



Fuente: SEE BBVA en base a DGT

3.3. Mobiliario: Crecimiento, pero suave

Según el Instituto Tecnológico del Mueble, Madera, Embalaje y Afines (AIDIMA), durante 2005 el sector del mueble español mostró indicios de recuperación, facturando 8.530 millones de euros, un 0,2% más que el año anterior. De hecho, casi un 28% de los hogares españoles dedicaron una parte de su presupuesto a la compra de muebles, lo que supone un aumento del 5%. Cada familia se gastó en media unos 423 euros anuales, importe que se sitúa a gran distancia del gasto efectuado por los hogares de otros países europeos. Se incrementaron las compras tanto para el primer amueblamiento de las nuevas viviendas como para el equipamiento progresivo de las adquiridas hace un tiempo. Por comunidades autónomas, en Andalucía se realizó la mayor parte del gasto, un 18,6%.

La favorable evolución del consumo de mobiliario es particularmente llamativa teniendo en cuenta que su encarecimiento no debería animar las compras. En lo que llevamos de 2006 el precio del mobiliario se ha incrementado en España un 3,9%, tasa muy superior a las experimentadas en la Unión Europea, un 0,8%, o incluso en la Zona Euro, un 1,1%. Además, los precios promedio españoles son superiores a los de la media europea, estando por encima de los holandeses, alemanes o franceses. De hecho, la evolución del IPC general español (que ha crecido un 3,8% en 2006) está siendo mejor que la del índice correspondiente al mobiliario, a pesar de que tradicionalmente siguen sendas parecidas.

Al mismo tiempo, la participación de los muebles importados sobre el mercado total de mueble de hogar consumido en España continúa su ascenso, hasta representar el 23% en 2005 frente al 13% de 2002¹. No obstante, esta evolución no es achacable a un deficiente comportamiento de la producción española, dado que de enero a julio de 2006 ha crecido un 8,7%, muy por delante de las tasas de otros países europeos. Sin embargo, la posición de España en el comercio internacional de muebles ha continuado deteriorándose, pues en el primer semestre de 2006 nuestras exportaciones se han reducido un 0,9% y nuestras importaciones han aumentado un 10%, arrojando un saldo neto negativo de 415 millones de euros. El incremento del precio de las materias primas derivado del encarecimiento del petróleo y la entrada de mobiliario barato fabricado en países emergentes están afectando a la balanza comercial de los países tradicionales del sector. Si bien nuestras exportaciones han seguido dirigiéndose a Europa durante el primer semestre del año (principalmente a Francia el 29% y a Portugal el 15%), China se ha erigido como nuestro principal proveedor de mobiliario, suministrando un 21% de nuestras importaciones y arrebatándole el primer lugar a Francia. El análisis por CC.AA., revela que el principal motor exportador español está en la Comunidad Valenciana (27% del total), seguida por Cataluña (26%). El ratio de euros por kilogramo, que puede utilizarse para medir la calidad de los muebles comerciados, indica que nuestras exportaciones (3,7 eur/kg) son de mayor calidad que las importaciones (3,1 eur/kg). Sin embargo, las diferencias se están estrechando porque la calidad de los muebles importados crecen a mayor ritmo que la de los exportados. Dada la dificultad de competir en precio con los muebles importados, la calidad de los españoles debe estimularse mediante la I+D+i, el diseño y la búsqueda de economías de escala para acceder a nuevos mercados.

Nuestros análisis indican que las ventas de muebles siguen con un desfase de dos años a las transacciones de vivienda, lo que podría deberse a las compras sobre plano, o a que las familias pospongan la compra de los muebles hasta que mejore su situación financiera tras la adquisición de la vivienda. Las transacciones en España se estancaron en 2004, crecieron un 2% en 2005 y se prevé que se mantengan constantes en 2006 alrededor de las 1.373.760 operaciones. Por tanto, para 2006 se podría esperar una evolución creciente aunque más moderada de las ventas de mobiliario, que continuarán teniendo una tendencia positiva hasta 2008 con una cierta ralentización en los años siguientes.

Gráfico 3.12.

Gasto medio anual de las familias en mobiliario

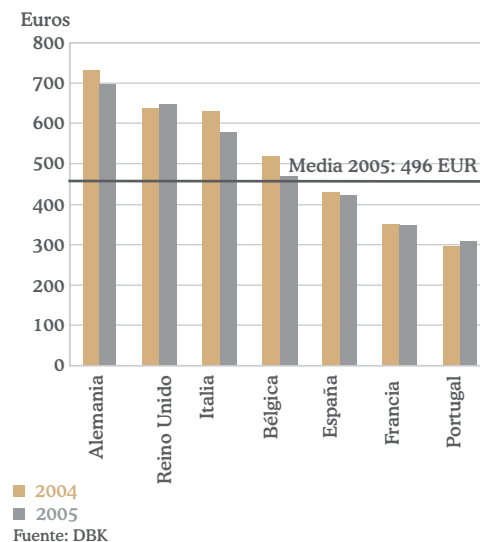


Gráfico 3.13.

Evolución IPC, (tasa de crecimiento interanual)

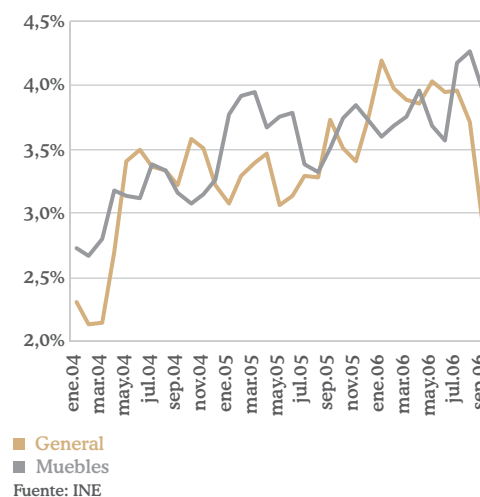
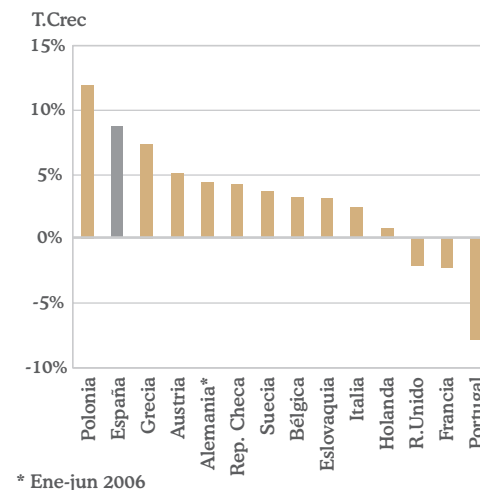


Gráfico 3.14.

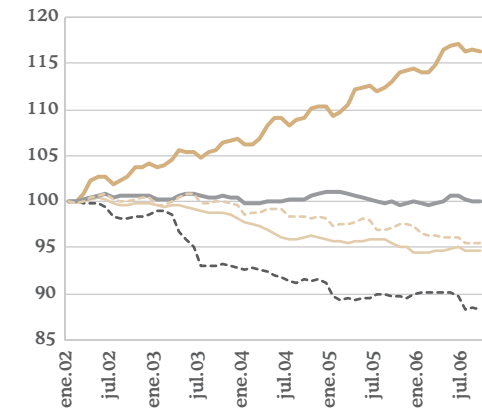
Producción de Mobiliario, ene-jul 2006



¹ DBK: Comercio de Muebles, junio de 2006

Gráfico 3.15.

Precios al consumo (Indice 100 ene-02)



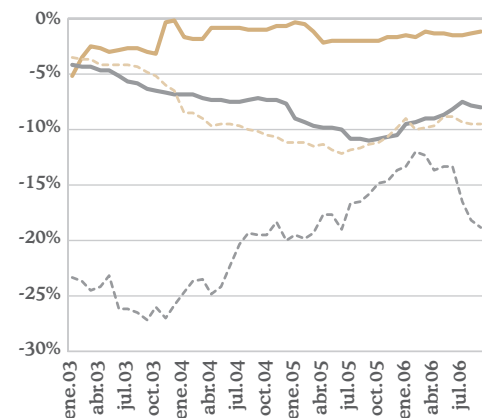
■ General --- Air. Acond., calef.
 ■ Frig. lava.lavav. --- Otros elect.
 ■ Coc., hornos

Fuente: INE

Gráfico 3.16.

Precios al consumo de equipos de imagen y sonido e informática

% De los hogares que disponen de equipamiento



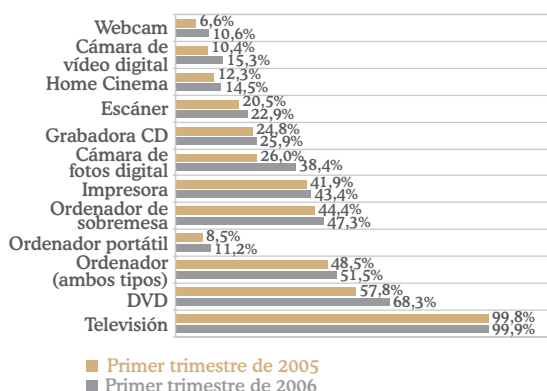
■ Equipos y servicios telefónicos
 ■ Equipos de imagen y sonido
 --- Equipos fotográficos y cinematográficos
 --- Equipos informáticos

Fuente: INE

Gráfico 3.17.

Equipamiento TIC en los hogares españoles

% Tasa de crecimiento interanual



Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

3.4. Línea Blanca: El empuje de los clásicos

Según la Asociación Nacional de Fabricantes de Electrodomésticos de Línea Blanca (ANFEL), de enero a septiembre de 2006 se vendieron un 4,7% más aparatos (frente al 5,7% de 2005), facturando un 7,9% adicional (por encima del 3,6% del año anterior), lo que parece indicar que los consumidores se decantan por productos de mayor importe. En términos de unidades, prácticamente todos los productos han experimentado un incremento en sus ventas en 2006. No obstante, a diferencia de años anteriores no es en los productos de los que el consumidor está menos saturado, como los lavavajillas, en los que más se crece, sino que los mayores incrementos han correspondido a frigoríficos combi (11%) y lavadoras (9%). El equipamiento del gran número de nuevos hogares adquiridos en los últimos meses o la utilización de los mermados recursos familiares para los electrodomésticos de primera necesidad podrían estar detrás de esta evolución. Soporte de estas compras han sido los precios de los electrodomésticos, que han continuado moderándose. De hecho, frente a una inflación general del 3,8% de enero a septiembre de 2006, todas las partidas de línea blanca han experimentados reducciones en sus precios, como en frigoríficos, lavadoras y lavavajillas (-0,4%) o cocinas y hornos (-1,1%).

El saldo de la balanza comercial española de línea blanca es positivo en frigoríficos, cocinas y lavadoras, y negativo en lavavajillas y hornos. Aunque la mayoría de los intercambios se realizan con países comunitarios, China sigue escalando posiciones como origen de nuestras importaciones, situándose como nuestro cuarto proveedor de lavavajillas (11% del total) y el primero de hornos (35%).

El "Plan Renove" para electrodomésticos se ha puesto en marcha en algunas CC.AA., como es el caso de Madrid desde el pasado octubre. Se establecen ayudas mínimas de 50 euros para que los aparatos sean sustituidos por otros más eficientes (de clase A). Estas iniciativas, junto con el incremento del número de hogares y el mantenimiento en niveles razonables de los soportes del consumo privado, contribuirán a que el mercado de línea blanca continúe una senda de expansión moderada.

3.5. Imagen y Sonido e Informática: Más aparatos y más baratos

Según la Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones de España (AETIC), las ventas en el mercado de la electrónica de consumo registraron un aumento del 10% en 2005 hasta los 3.759 millones de euros. Los mayores impulsos provinieron de las ventas de televisiones de LCD y plasma, así como de decodificadores de TDT. De hecho, un reciente informe de la consultora GFK afirma que las pantallas planas ya suponen un 75% de los televisores vendidos, frente al 25% de las de tubo. Importante fue, además, el mercado del audio, sobre todo el de reproductores MP3, con 3,5 millones de unidades vendidas a lo largo del año. Por otra parte, el ordenador portátil parece estar ganando la batalla al de sobremesa, habiéndose vendido en España entre julio y septiembre unos 444.000 portátiles, sólo 10.000 unidades menos que sobremesas, según IDC. Las ventas de ordenadores en España, que crecieron un 20% en el tercer trimestre de 2006, son más dinámicas que las del Reino Unido (10%) o Italia (15%), pero no que las de Portugal (32%), lo cual podría indicar que aún estamos convergiendo con los estándares de los países europeos más avanzados. La evolución de las ventas de cámaras de fotos digitales ha sido sobresaliente, pues han pasado de estar presentes en un 26% de los hogares hace un año a un 38% del total. Durante 2006, los precios han continuado moderándose según el INE, siendo un 1% menores que en el año anterior para los equipos y servicios telefónicos, un 9% para los equipos de imagen y sonido, un 9% para los equipos fotográficos y cinematográficos y un 15% para los equipos informáticos.

Los mercados de imagen y sonido aún tienen un importante potencial de crecimiento hasta que se converja con los países más ricos de la Unión Europea. Datos como el que sólo un 52% de los hogares españoles tenga acceso a un ordenador, un 68% a un DVD y un 34% a Internet dejan margen para que se aumenten las ventas de electrónica de consumo en un futuro próximo.

¿Equipamos todos igual nuestras casas?

La primera Encuesta Financiera de las Familias (EFF) elaborada por el Banco de España, cuya base de datos original ha sido publicada este año, puede ser utilizada para acercarse a los hábitos de consumo de los hogares españoles¹. En ella se encuentra información sobre el equipamiento de las propiedades inmobiliarias de cada familia, lo cual incluye mobiliario, textiles para vivienda, electrodomésticos y equipos de imagen y sonido.

La familia promedio española poseía en 2001/2002² un equipamiento en su hogar de unos 13.300 euros. En el año anterior a la encuesta, un tercio de los hogares adquirieron nuevos bienes y lo hicieron por un valor medio de 1.800 euros.

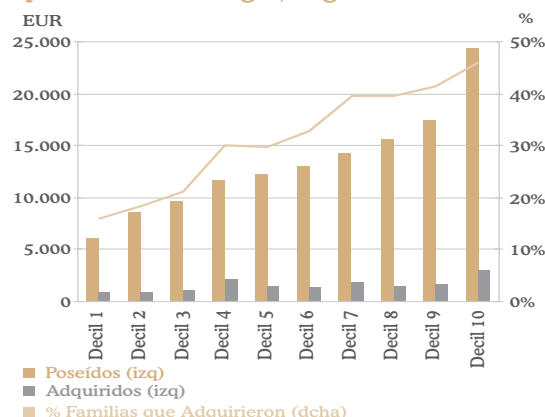
Si se ordena a las familias de menor a mayor nivel de ingreso, se pueden agrupar en 10 categorías o deciles de renta. Esta clasificación nos permite observar que el valor de los bienes poseídos por las familias de menor ingreso crece fuertemente hasta el cuarto decil (15.200 euros de ingreso), aumenta a menor ritmo hasta el noveno decil (50.000 euros de ingreso) y se dispara en la categoría de los de mayor renta. Así, el valor del equipamiento de los menos pudientes, los del primer decil de ingreso, representa aproximadamente un cuarto del de las familias con mayores ingresos, que probablemente tienen más de una vivienda en que colocarlo. El ratio equivalente para los automóviles poseídos era de una doceava parte, por lo que parece que la sensibilidad del gasto a la renta es inferior en el equipamiento del hogar que en la elección de automóvil. La dispersión es incluso menor atendiendo al valor de los bienes comprados en el año anterior a la encuesta, que pasa de unos 980 euros para los hogares que menos ingresan a unos 3.100 para los que mayor renta reciben.

Por otra parte, la encuesta también permite hacer un estudio del equipamiento según la edad del cabeza de familia. Los hogares que poseen unos bienes más costosos son los de cabeza de familia entre 35 y 44 años, cuya renta típicamente está aumentando a buen ritmo y tienen hijos a su cargo. Les siguen los de 55-64 años, presumiblemente con una renta más elevada y un menor número de personas a las que mantener. Estos resultados coinciden con el análisis del valor de los automóviles poseídos según la edad del cabeza de familia, que alcanzaba también un máximo en los hogares de 35-64 años. Sin embargo, los hogares que más gastaron en bienes para su hogar en el periodo considerado fueron los de cabeza de familia entre 35 y 44 años, unos 1.950 euros. Este resultado resulta bastante razonable si tenemos en cuenta que este tipo de hogares es el que en mayor medida tiene que adecuar sus viviendas a la llegada y el crecimiento de nuevos miembros. De hecho, los grupos en los que un mayor porcentaje de hogares realizaron compras fueron los de 1-2 o a partir de 5 miembros, los primeros presumiblemente por su más holgada situación financiera que permite amueblar viviendas adquiridas hace pocos años y los últimos por las necesidades de una familia numerosa. Ahora bien, las compras de mayor valor las realizaron los hogares de un miembro (1.860 euros en media) o los de 3-4 miembros (1.850 euros), de lo que se puede

concluir que las familias con cinco o más integrantes tienen que comprar más a menudo, puesto que un alto porcentaje de ellas había adquirido equipamiento en el año anterior a la encuesta, pero se inclinaron por bienes de menor valor (1.680 euros en media). Estos resultados contrastan con los obtenidos del análisis de los vehículos poseídos, cuyo valor y número era claramente creciente con el número de miembros, lo que podría indicar que los hijos que trabajan compran un coche, pero no aportan al equipamiento del hogar familiar.

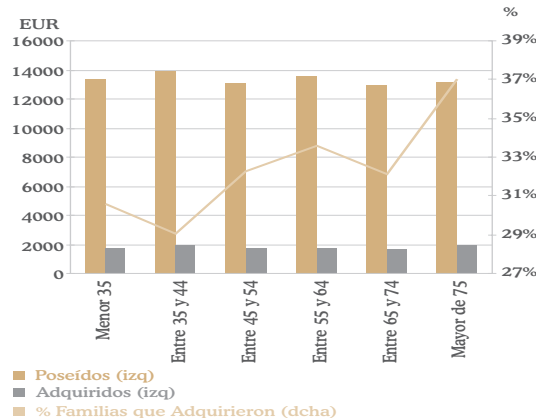
Por tanto, se aprecia una mayor dispersión en el equipamiento que poseen o adquieren los hogares españoles según su nivel de renta que según la edad del cabeza de familia o el número de miembros del hogar. Esto podría indicar que en un primer momento los españoles que tiene que equipar sus nuevas viviendas se decantan por bienes de menor precio que según crece la familia sustituyen por otros de mayor valor. En cualquier caso, el comportamiento de las familias españolas en cuanto a adquisiciones o tenencia de equipamiento del hogar es mucho más homogéneo que en cuanto a vehículos. Parece que, de puertas adentro, los hogares españoles están cortados por un patrón más similar.

Gráfico 1.
Equipamiento del hogar, según renta



Fuente: Banco de España

Gráfico 2.
Equipamiento del hogar, según edad del cabeza de familia

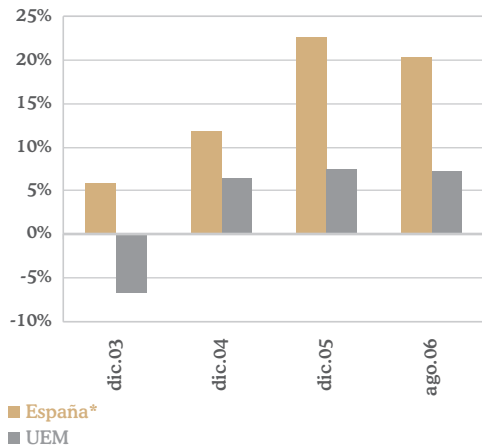


Fuente: Banco de España

¹ El análisis se ha realizado con arreglo a las recomendaciones del Banco de España (Boletín Económico de noviembre de 2004, documento ocasional N° 0409), aplicando un valor ponderador a cada dato observado, que reconoce la representatividad de cada hogar encuestado en el total de hogares que en 2001/2002 existía en España, permitiendo asociar con más confianza las medias de la muestra a las medias poblacionales.

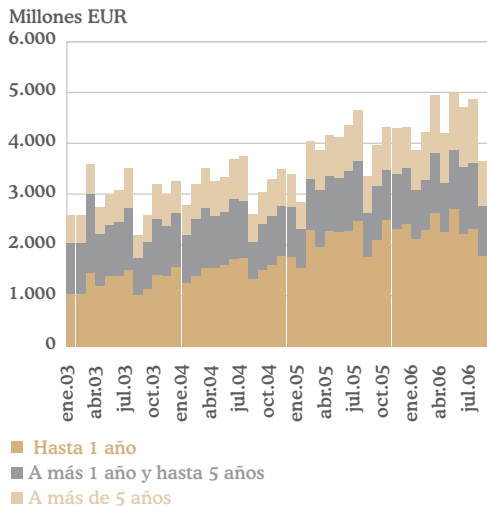
² La única encuesta realizada hasta el momento recoge información de este periodo.

Gráfico 4.1.
Crédito al Consumo (T.Crec.Interanual)



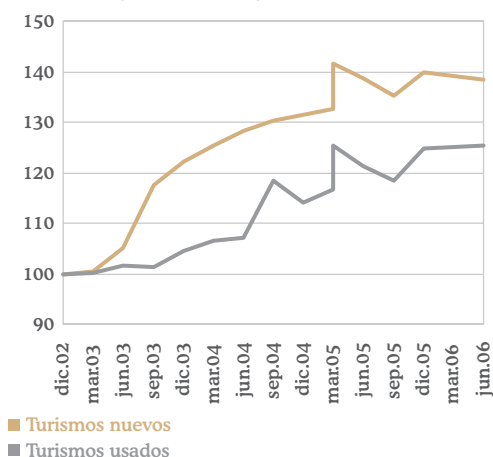
* Incluye titulaciones
Fuente: BBVA en base a Banco de España y BCE

Gráfico 4.2.
España, Nuevas Operaciones de Crédito al Consumo



Fuente: Banco de España

Gráfico 4.3.
Evolución del préstamo medio a particulares en Entidades Financieras de Crédito (2002=100)



Fuente: ASNEF

4. Financiación al Consumo

El crédito al consumo sigue creciendo a ritmos del 20%

En el periodo de enero a agosto de 2006 el saldo del crédito al consumo en la UEM se ha acercado a los 580 mil millones de euros, creciendo en media a un 7,5% interanual durante el año. En España se han alcanzado los 87 mil millones de euros, lo que ya supone un 15% del saldo de la zona euro, siendo su crecimiento promedio similar al de finales de 2005, en torno al 20%. También ha sido sobresaliente la evolución de las nuevas operaciones en España, que alcanzaron los 35 mil millones de euros, un 13% más que el año anterior, aunque desacelerándose respecto al 22,9% de incremento de 2005. En comparación, los 193 billones de euros en la UEM mostraron una notable aceleración desde el 1,5% al 9,8%. Así, las nuevas operaciones en España, soportadas por el impulso experimentado por el consumo de las familias españolas en los últimos años, y por la mayor tendencia a financiarlo, siguen suponiendo el 18% de las de la UEM.

Según sus vencimientos, las nuevas operaciones españolas se caracterizan por ser en un 52% contratos a menos de un año (26% en la UEM), un 25% de uno a cinco años (frente al 46% europeo) y un 23% a más de cinco años (27% en la zona euro). Respecto a los últimos datos disponibles, se aprecia un cierto alargamiento de los plazos, creciendo las operaciones a más de cinco años un 32% interanual, posiblemente por la financiación de bienes de gran importe, como los automóviles, a plazos cada vez más largos. Por otro lado, los créditos a más corto plazo parecen haber moderado el auge de periodos anteriores, pues ahora crecen al 8,7% frente al 39% del año anterior.

Esta relativamente saludable evolución del crédito contrasta con el hecho de que estén empezando a encarecerse sus precios, rompiendo la tendencia descendente que mantenían. En los primeros ocho meses de 2006 éstos aumentaron 55 puntos básicos (p.b.) en España. El crecimiento ha sido superior en los créditos de uno a cinco años, que han aumentado 66 p.b. Si bien los precios de los créditos a más largo plazo prácticamente se han igualado en España y en la UEM, los tipos de las operaciones a menos de un año siguen siendo superiores en España (8,4%) que en la Zona Euro (7,2%), aunque estas diferencias obedezcan probablemente a un efecto composición.

Según la Encuesta sobre Préstamos Bancarios (EPB) europea, en el tercer trimestre de 2006 las entidades europeas relajaron de nuevo los criterios para la concesión créditos a los hogares para el consumo y otros fines. Esto se debió al empuje de las presiones competitivas de otros bancos y a las favorables expectativas sobre la marcha económica. Las entidades redujeron los precios para los clientes con un mejor perfil de riesgos y los aumentaron sustantivamente para los clientes más arriesgados. Al mismo tiempo, la demanda percibida de préstamos se moderó ligeramente, aunque continuó expandiéndose, fruto de la mejora de la confianza de los consumidores, de la evolución del gasto en consumo duradero y del descenso en el nivel de ahorro de las familias. Las expectativas europeas apuntan hacia una superior relajación de los criterios de concesión, manteniéndose la demanda en cotas elevadas. En contraposición, en España se observó un comportamiento algo menos expansivo de la oferta en el segundo trimestre de 2006, mientras la demanda continuaba acelerándose. El principal factor explicativo de la demanda fue el mayor gasto en consumo duradero, alcanzando el máximo desde el inicio de la Encuesta. Dado el grado de competencia financiera existente y la percepción de ausencia de riesgos destacables, las entidades respondieron con una ligera relajación de los criterios de aprobación, aunque aumentando sus márgenes. En el futuro próximo, las entidades españolas prevén endurecer ligeramente su oferta, y un comportamiento de la demanda más moderado.

Finalidad del crédito: el préstamo personal y el vehículo de ocasión toman el relevo

Dado que no se dispone de estadísticas agregadas del crédito al consumo concedido por todo el sistema financiero por finalidad, el análisis ha de realizarse con los datos de la Asociación Nacional de Entidades Financieras (Asnef). El total del crédito al consumo registrado por Asnef de enero a junio de 2006 ascendió a 9,2 miles de millones de euros en nuevas operaciones, un 14% más que en el mismo periodo del año anterior, moderando sus incrementos desde el 45% de finales de 2005. El mayor incremento correspondió a los préstamos personales (21%), perdiendo las operaciones revolving (que incluyen las tarjetas) su liderazgo en crecimiento, con un moderado 12%. Por tanto, de aquí se podría inferir que el crédito rápido está ganando posiciones en los gustos de los consumidores españoles.

Las nuevas operaciones de financiación de automoción han alcanzado los 6.000 millones de euros en los primeros seis meses de 2006, un 5,5% más que en el mismo periodo del año anterior. Los turismos nuevos para particulares supusieron un 76% de estas operaciones, aunque sólo crecieron un 2,1%. En cambio, el mayor incremento correspondió a los turismos usados de negocios, con un 36%. El importe medio de los préstamos a particulares se ha mantenido constante en 13.100 euros en los turismos nuevos frente al 3% que han crecido los créditos en los usados, hasta los 9.600 euros. La partida "Otros vehículos", que incluye motocicletas, ha moderado sus habituales altas tasas de crecimiento hasta el 25% en el primer semestre de 2006 (37% en 2005), quedando su importe medio en 5.800 euros, un 61% superior a hace un año.

Las previsible subidas de tipos de interés seguirán siendo asumibles por parte de los hogares. Así, el esfuerzo para la adquisición de automóvil financiado (EFCA), que sintetiza la importancia de un préstamo para la financiación de automóvil sobre los ingresos familiares, se situará en 2006 y 2007 en torno al 10,5% de la renta disponible, sólo ligeramente por encima del 10,4% de 2005.

Perspectivas del Crédito Consumo

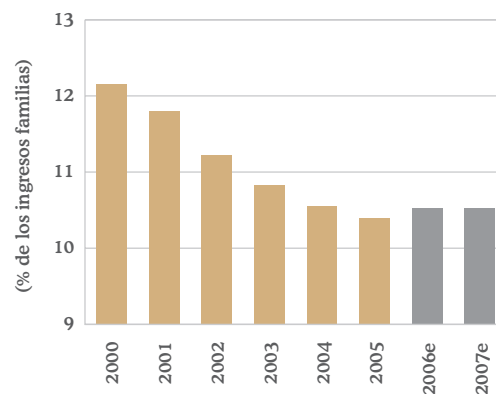
La renta disponible y los tipos de interés son las variables fundamentales para explicar la evolución futura del crédito al consumo. Para ilustrar la cuantía y el desfase con que deterioros en estas variables pueden afectar a la financiación, se ha estimado un pequeño modelo VAR para el crédito al consumo de bienes duraderos y el resto de finalidades.

En el gráfico adjunto se representa la reacción de la tasa de variación del crédito ante un shock en los tipos de interés. Como cabría esperar, la respuesta es negativa en el tiempo, con un impacto fuerte para el primer periodo, suavizándose a lo largo de los tres siguientes periodos. La repetición del ejercicio para el caso de un shock sobre la renta disponible implica un efecto positivo en el crédito. Al igual que en el caso de los tipos de interés, el impacto es más acusado en el primer periodo y después se suaviza durante los cuatro periodos siguientes.

Dado el entorno esperado de menor riqueza de las familias y subidas de tipos, el crédito al consumo experimentará una ligera desaceleración. Si bien se experimentarán tasas de crecimiento de dos dígitos, éstas serán decrecientes en el tiempo, tanto en el crédito para el consumo de bienes duraderos como para el que hemos definido como "resto", siendo la desaceleración del crecimiento más acusada en este segundo componente.

Gráfico 4.4.

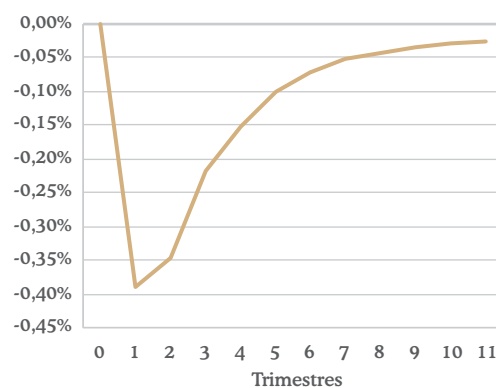
Esfuerzo Familiar para la Compra Financiada de Automóvil



Fuente: BBVA

Gráfico 4.5.

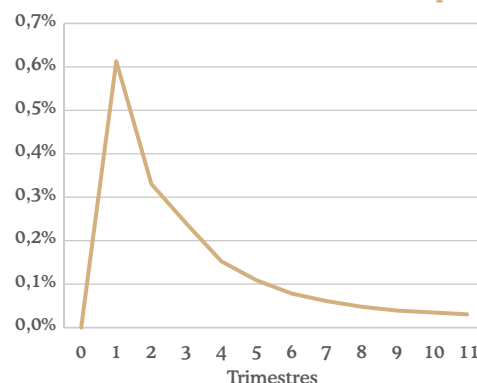
Respuesta del Crédito al Consumo ante un shock del 1% en los Tipos de Interés



Fuente: SEE BBVA

Gráfico 4.6.

Respuesta del Crédito al Consumo ante un shock del 1% en la Renta Disponible

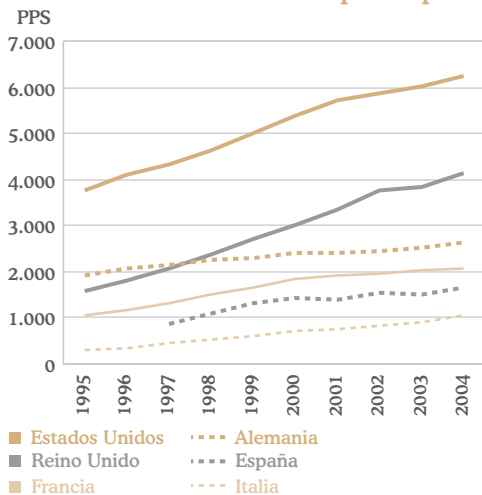


Fuente: SEE BBVA

Determinantes del crédito al consumo ¿qué nos dicen sobre España?

A pesar del fuerte crecimiento experimentado por el crédito al consumo en España, su importancia dista de la observada en otras economías. En Estados Unidos, Reino Unido e incluso Alemania, el ratio de crédito al consumo sobre PIB excedió los dos dígitos durante los años noventa, mientras que en nuestro país se situó a finales del pasado año en el 8,4%. El mismo diagnóstico se obtiene analizando el ratio de crédito al consumo en términos per cápita que se presenta en el gráfico 1. En este caso, para controlar por el diferente nivel del poder adquisitivo en los países, se expresa el saldo de crédito al consumo en paridades de poder de compra (PPS). Nuevamente se pueden distinguir tres grupos. En primer lugar se encontrarían los países anglosajones en los que el saldo de financiación al consumo en PPS ha llegado a exceder los 4.000 euros. En segundo lugar estarían las mayores economías europeas continentales, como Alemania o Francia, que han superado los 2.000 euros per cápita. Finalmente, España se situaría, junto con Italia, en un tercer grupo más rezagado de países europeos.

Gráfico 1.
Saldo de crédito al consumo per cápita



Fuente: ECRI y Eurostat

No obstante, el grado de extensión del crédito al consumo en cada uno de estos casos está influenciado por aspectos de diversa índole que, a su vez, condicionan las expectativas futuras de desarrollo de este producto. En concreto el ratio de crédito al consumo per cápita puede descomponerse en tres factores:

$$\frac{\text{Crédito consumo}}{\text{Población}} = \frac{\text{Crédito consumo}}{\text{Consumo}} \times \frac{\text{Consumo}}{\text{Renta Disponible}} \times \frac{\text{Renta Disponible}}{\text{Población}}$$

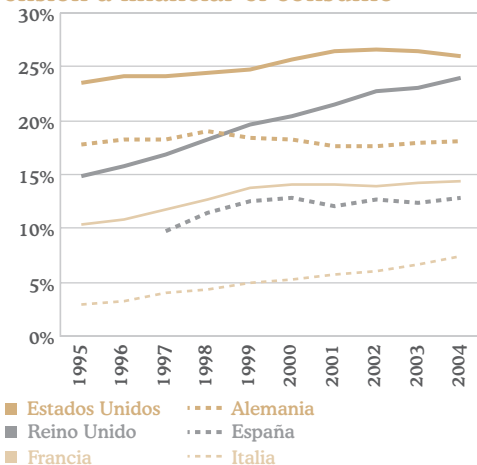
Es decir, el desarrollo del crédito al consumo puede desagregarse en un primer factor que recoge la propensión de los hogares a financiar el consumo, en un segundo factor que refleja qué parte de la renta disponible de las familias se dedica a consumir, y en un tercer factor que se expresa mediante la renta disponible per cápita, y que vendría a recoger la influencia del desarrollo económico alcanzado que, en buena medida, está asociado al grado de sofisticación financiera.

Realizando esta descomposición para la economía española se obtiene que en el período 1997-2004 el saldo de crédito al consumo per cápita se elevó en media a unos 1.160 euros. Este volumen de financiación fue resultado de una renta disponible per cápita de 10.250 euros de la cual las familias españolas dedicaron a consumir casi un 92%. A su vez, el importe de este consumo que fue financiado se situó en el entorno del 12%.

Como ya se ha señalado, en los últimos años la financiación al consumo ha mostrado un comportamiento muy dinámico a cuya comprensión ayuda también este análisis. Así, el crédito al consumo per cápita prácticamente se ha duplicado entre 1997 y 2004 como resultado de una subida de 3,2 p.p. en la propensión a financiar el consumo, de un incremento de 5,3 p.p. en la propensión a consumir de las familias españolas y de un crecimiento de la renta disponible per cápita del 42%.

Por tanto, las expectativas para cada uno de estos factores condicionarán el desarrollo futuro del crédito al consumo en España. Una manera de valorar el potencial de crecimiento de cada uno de estos aspectos es recurrir de nuevo a la comparación internacional. Así, se puede apreciar que España mostró un aumento significativo en la propensión a financiar el consumo entre 1997 y 2000, aunque con posterioridad a esa fecha parece haberse estabilizado en el entorno del 12-13%, bastante por debajo de países como Alemania (18%), y especialmente Reino Unido (24%) y Estados Unidos (26%). A la luz de esta evolución, parece que la fuerte caída que tuvo lugar en los tipos de interés con posterioridad a la confirmación de la entrada de España en el euro animó a los hogares a recurrir más al crédito para financiar sus compras. No obstante, la posterior estabilización de los tipos de interés ha frenado esta tendencia a pesar del reducido coste de financiación. Sin embargo, como refleja la comparativa internacional, países con una dilatada tradición de tipos de interés bajos y sistemas financieros que han introducido fórmulas de financiación cada vez más innovadoras, han terminado por aumentar el recurso al crédito para consumir, por lo que las perspectivas en este aspecto son favorables.

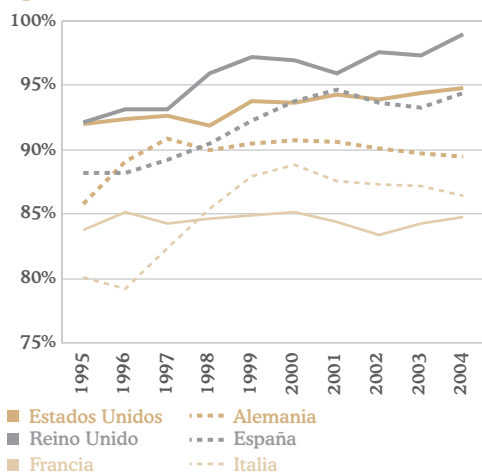
Gráfico 2.
Propensión a financiar el consumo



Fuente: SEE BBVA y ECRI

Muy distinto resulta el perfil de la propensión al consumo sobre la renta disponible. En este caso, nuestro país ha pasado de situarse en el entorno de economías como la alemana a mediados de los noventa a asemejarse a los patrones de gasto de las familias anglosajonas, con ratios de consumo sobre renta disponible similares a los de Estados Unidos. Por tanto, la contribución futura de este factor al crecimiento del crédito al consumo en España será muy limitada e incluso, por razones meramente cíclicas, podría experimentar un retroceso dada su intensidad reciente y su posible vinculación a la mejora patrimonial de los hogares resultado del boom inmobiliario.

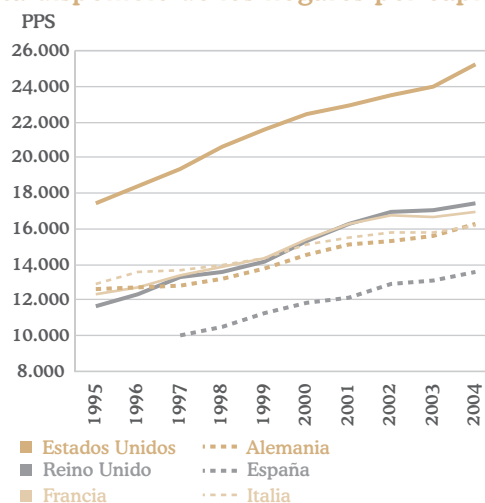
Gráfico 3.
Consumo privado sobre renta disponible de los hogares, %



Fuente: SEE BBVA y ECRI

Finalmente, la economía española ha mostrado en los últimos años un proceso de convergencia con los principales países europeos que se ha reflejado en un aumento del 5,1% medio anual de la renta disponible per cápita durante el período 1997-2004. Con todo, la distancia que aún separa a la economía española de sus homólogas más ricas sigue siendo muy amplia. Por ejemplo, la renta per cápita española es apenas dos tercios de la de Reino Unido o Francia. Así, si España tuviera una renta disponible per cápita similar a la de estos dos países, para sus actuales propensiones a consumir y financiar, se obtendría que el saldo de crédito al consumo se vería aumentado en un 50%.

Gráfico 4.
Renta disponible de los hogares per capita



Fuente: SEE BBVA, ECRI y Eurostat

Por tanto, las claves para el desarrollo futuro de la financiación al consumo en España descansan en un probable aumento de la propensión a financiar el gasto y, sobre todo, en la continuidad del proceso de convergencia real con las economías europeas más prósperas.

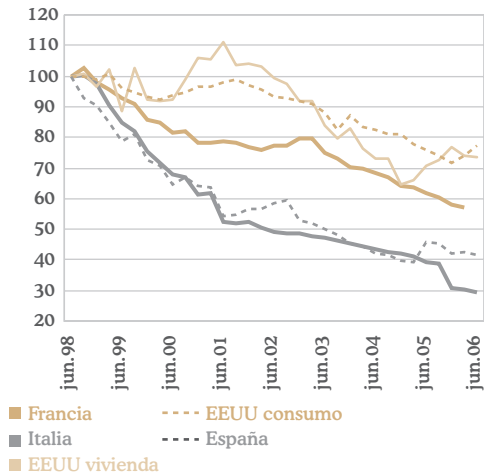
Estructura del Crédito al Consumo, 2004

	Crédito al Consumo per Capita (euros)	Propensión a Financiar el Consumo	Propensión a Consumir	Renta Disponible per Capita (euros)
Estados Unidos	5.351	26,0%	94,8%	21.708
Reino Unido	4.513	24,0%	99,0%	18.253
Francia	2.217	14,4%	84,8%	18.115
Alemania	2.871	18,1%	89,5%	17.768
España	1.471	12,9%	94,5%	12.079
Italia	1.047	7,5%	86,4%	16.119

Fuente: SEE BBVA, ECRI, Census Bureau y Eurostat

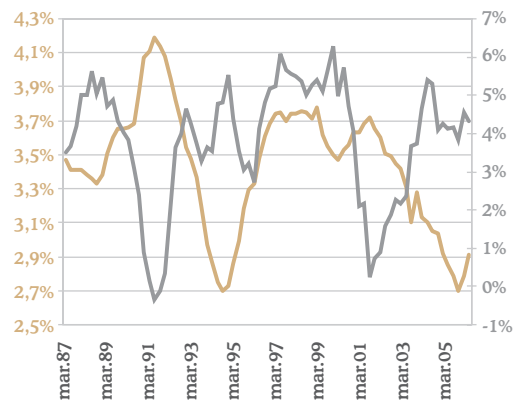
Carmen Hernansanz
carmen.hernan@grupobbva.com

Gráfico 5.1.
Evoluciones de la tasa de mora de los hogares
(Índice junio 1998=100)



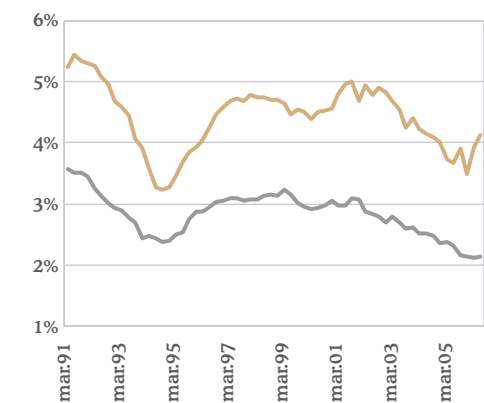
Fuente: SEE BBVA y Bancos Centrales

Gráfico 5.2.
Ratio de Mora en Crédito al Consumo y crecimiento del PIB en EE.UU.



Fuente: Reserva Federal

Gráfico 5.3.
Tasa de Mora en Crédito al Consumo en EE.UU.



Fuente: Reserva Federal

5. ¿Cómo es la Morosidad del Crédito al Consumo en España?

Carmen Hernansanz
Ana Rubio González
Servicio de Estudios Económicos BBVA

Repunte en la mora al consumo en países más avanzados en el ciclo

La morosidad del crédito bancario en España se ha estabilizado en los últimos años en niveles muy reducidos. La bonanza económica, el mantenimiento de unos niveles de tipos de interés relativamente bajos y el protagonismo que han tenido en los últimos años productos poco arriesgados como las hipotecas han contribuido sin duda a este comportamiento. Sin embargo, existen factores de naturaleza más microeconómica que también han ayudado a la contención de la morosidad. En este sentido, y aunque es difícil de cuantificar, las mejoras en el control de los riesgos reflejadas en nuevos sistemas de gestión y la utilización de instrumentos financieros para paliar una excesiva concentración de riesgos, han permitido una mejor selección de los deudores y una mayor diversificación en los balances bancarios promoviendo que las Carteras de inversión de las entidades muestren un perfil mucho más saneado.

Estos rasgos han sido compartidos en mayor o menor medida por la mayor parte de las economías desarrolladas y en desarrollo. En general, y como se muestra en el gráfico 5.1 para una serie de países desarrollados, los ratios de morosidad de los hogares a nivel internacional han mostrado una tendencia descendente de manera consistente en los últimos años¹. En algunos países como Italia o España el ratio de créditos dudosos de los hogares sobre el total de créditos se ha reducido a menos de la mitad de los niveles vigentes en 1998.

Sin embargo, el ratio de morosidad es una variable cíclica, por lo que no es de sorprender que en algunas economías que han atravesado o están atravesando una desaceleración se haya producido cierto repunte. De esta forma, los sistemas bancarios de países en los que, como en Estados Unidos o Reino Unido, se ha ido evidenciando un menor pulso en la actividad, se ha observado una actitud más cauta por parte de los bancos, que han elevado su ratio de cobertura frente a sus créditos morosos. La evolución de este ratio también responde a una política prudente en relación con el abultado aumento de la inversión crediticia en estos países en los últimos años. El mayor endeudamiento familiar ha propiciado aumentos sostenidos en la carga financiera, reduciendo, por tanto, la holgura financiera de los hogares.

La morosidad del crédito al consumo acostumbra a ser uno de los primeros síntomas de este cambio de ciclo. El menor importe de este tipo de financiación, su mayor coste y la ausencia de colateral son factores que lo hacen más susceptible de impago que otras categorías de préstamos como los hipotecarios. Por tanto, deterioros en las condiciones económicas suelen traer como resultado repuntes relativamente rápidos en el impago de estos créditos. En otras palabras, la morosidad del crédito al consumo presenta habitualmente un comportamiento más procíclico que el resto de la inversión crediticia.

Como se puede apreciar en el gráfico 5.2, con la excepción de la segunda parte de los años noventa, la correlación entre el PIB estadounidense y la morosidad del consumo² es bastante evidente, si bien

¹ Las comparaciones internacionales en las tasas de morosidad son complejas puesto que los criterios contables varían entre países. Por ello se ha optado por realizar esta comparación en términos de índices.

² La definición de morosidad utilizada para Estados Unidos es el ratio de préstamos impagados por 30 ó más días como porcentaje de los créditos al final de período

estadísticamente esta correlación se maximiza para un desfase de dos trimestres. No obstante, cuando se desagrega la evolución de la morosidad entre tarjetas de crédito y el resto de consumo (gráfico 5.3) puede observarse que es en la primera variable en donde con más claridad se acusa un deterioro. Similar conclusión se obtiene en base al ratio de las entradas en mora sobre crédito en Reino Unido. A pesar del reciente aumento de la morosidad en el consumo excluyendo las tarjetas, cabe destacar el sostenido incremento de los impagados en tarjetas de crédito que, superando la proporción de la morosidad del resto del crédito consumo, se aproxima al 4,5%.

España: Estabilidad en la morosidad del crédito al consumo

Como ya se ha señalado, España comparte muchos rasgos con los países mencionados en el anterior apartado. En primer lugar, ha gozado de un boom económico muy intenso y prolongado en el tiempo. La caída de la morosidad en España ha resultado más pronunciada que la observada en otros países desarrollados. A mediados de este año la cartera del crédito concedido a las familias con retrasos de tres ó más meses en sus pagos se situaba en un reducido 0,76%. Sin embargo, es importante señalar la importancia del crédito al consumo dentro del ratio de mora. Así, mientras que el crédito al consumo viene a representar algo más del 20% de la deuda que las familias tienen con las entidades financieras, la morosidad de los hogares que corresponde a este capítulo explica el 60% del total de los impagos³. El hecho de que el ratio de morosidad del consumo cuadruple la morosidad hipotecaria explica que el coste de este tipo de financiación sea más elevado puesto que éste ha de incorporar las primas de riesgo que soportan las entidades financieras.

No obstante, el propio agotamiento del ciclo y el endurecimiento de las condiciones monetarias llevarán a un escenario económico de ralentización moderada dejando atrás los elevados crecimientos registrados en ejercicios anteriores. Adicionalmente, a lo largo de la expansión se ha producido un notable crecimiento del crédito a los hogares, que, aunque dominado por la concesión del crédito hipotecario, se ha caracterizado también por un notable crecimiento de la financiación al consumo. Como consecuencia, el mayor apalancamiento de las familias españolas derivado de estas tendencias las hace más vulnerables a un entorno macroeconómico menos favorable.

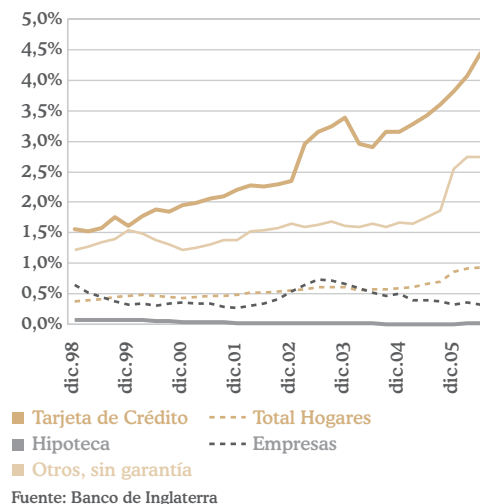
La no disponibilidad de información histórica suficiente para evaluar la morosidad del crédito al consumo a lo largo de todo un ciclo económico dificulta pronosticar con precisión su futuro comportamiento. No obstante, en base a la evolución de la morosidad total que se presenta en el gráfico 5.6 no es descabellado apuntar a que, desde los bajos niveles actuales, resulta muy probable que se asista a un futuro repunte de la morosidad. Un sencillo análisis de correlación entre PIB y morosidad agregada señala que la correlación entre ambas variables es máxima para un desfase de cuatro trimestres del PIB. Dicho de otra forma, el momento cíclico más relevante de cara a evaluar hoy la evolución de la morosidad es el que tuvo lugar hace un año. En este sentido, el notable crecimiento del que sigue haciendo gala la economía española lleva a que la probabilidad de que se aprecien aumentos sostenidos en el ratio de mora agregado sea relativamente baja en el corto plazo.

No obstante, el cambio de ciclo terminará produciéndose y un factor adicional que puede contribuir a un deterioro de la calidad del crédito al consumo es el nuevo *mix* de prestatarios que previsiblemente compone el mercado de crédito a los particulares en España. El desarrollo de nuevas e innovadoras fórmulas en el mundo de la financiación al

³ La definición que se ha utilizado para el crédito al consumo es la del crédito a familias excluyendo el crédito para adquisición y rehabilitación de viviendas

Gráfico 5.4.

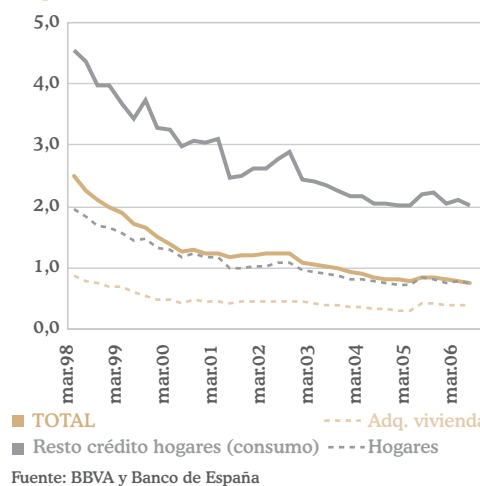
Bancos residentes en el R.Unido, entradas en mora sobre saldo gestionado



Fuente: Banco de Inglaterra

Gráfico 5.5.

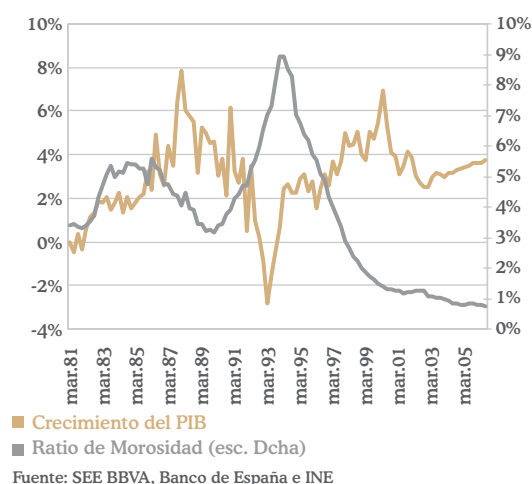
Tasas de mora por tipo de crédito en España



Fuente: BBVA y Banco de España

Gráfico 5.6.

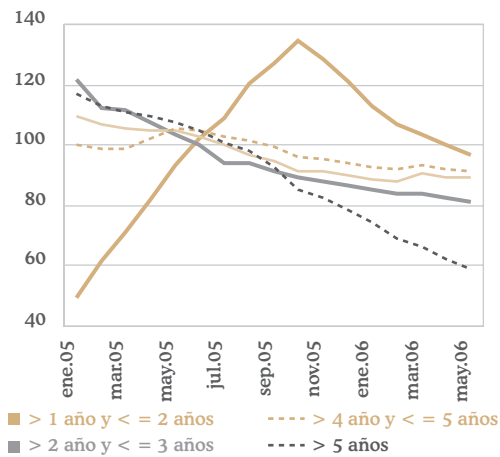
Crecimiento del PIB y ratio de morosidad en España



Fuente: SEE BBVA, Banco de España e INE

Gráfico 5.7.

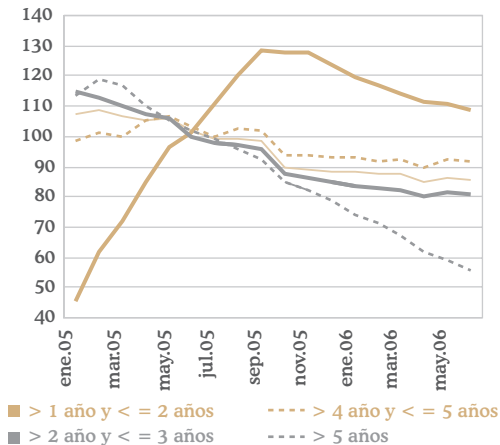
Índice Antigüedad Contratos Morosos



Fuente: BBVA en base a Equifax

Gráfico 5.8.

Índice Antigüedad Contratos Morosos de Automoción



Fuente: BBVA en base a Equifax

consumo ha permitido el acceso a este tipo de crédito a un colectivo de población con una menor solvencia, lo que tendría que acusarse cuando la ralentización económica se haga más patente.

El objetivo de este artículo es contribuir al análisis de cómo puede ser la nueva dinámica de la calidad del riesgo del crédito al consumo en una futura desaceleración. Ello requiere de un estudio en profundidad de las características que mejor representan la situación actual de los impagos en el mundo del consumo.

Morosidad al consumo en España: el corto plazo cobra protagonismo

Para este estudio se ha utilizado la información disponible en el bureau de crédito Asnef-Equifax, que tiene registradas 2,5 millones de operaciones morosas por un importe de 7.175 millones de euros⁴, en el periodo de enero 2005 a junio 2006. Estos datos permiten analizar la evolución temporal del número de contratos en mora, tanto por tiempo de permanencia en el fichero como por productos (hipotecas, crédito al consumo, tarjetas de crédito y financiación a automoción). Asimismo, la disponibilidad de índices de número de contratos y saldo en mora a nivel provincial posibilita el estudio de las diferencias entre provincias y la evolución temporal de las series, así como su relación con variables macroeconómicas y financieras de las regiones analizadas. Este análisis provincial se puede realizar desde una doble vertiente, la de la morosidad en general y la de la morosidad de la compra de vehículos.

El perfil temporal habitual de entrada en mora de los contratos puede ayudar a la hora de predecir la evolución del número de contratos morosos. En el caso de las hipotecas, los estudios empíricos prueban que el mayor número de entradas en mora se registra a los dos años desde su concesión, puesto que antes de ese momento la situación financiera del cliente no se diferencia mucho de la que tenía cuando se le concedió el crédito, y después la cantidad ya amortizada es demasiado importante como para perder la propiedad de la casa. La evidencia empírica apunta a que en contratos de una menor duración, como los créditos al consumo o las tarjetas de crédito, ese pico se produce antes, durante el primer año del crédito. Por tanto, el gran número de créditos hipotecarios y de otro tipo concedidos durante los últimos meses podrían tener un reflejo en la morosidad registrada durante los próximos dos o tres años.

El estudio de los contratos en mora permite apreciar un repunte de la morosidad de las operaciones que llevan menos de un año en el registro de morosos en noviembre-2005⁵. Dado que, según las directrices del Banco de España, para que un contrato sea considerado moroso debe permanecer impagado al menos durante 90 días, estos impagos emergentes en noviembre 2005 fueron generados alrededor de agosto 2005, coincidiendo con las vacaciones de gran parte de la población española. Si a esto unimos el que un 42% de estos contratos son de tarjetas de crédito y un 26% de financiación al consumo, parece evidente que el repunte del número de contratos en mora que llevan menos de un año en el registro se debe al comportamiento estacional de la morosidad, que aumenta todos los años debido a la financiación de las compras veraniegas.

Eliminando este tramo de morosidad del análisis, se aprecia que la mora de todos los tramos tiende a reducirse, especialmente la de los

⁴ Para una descripción de las características de esta base de información crediticia véase recuadro anexo

⁵ El agregado de contratos del fichero incluye hipotecas, crédito al consumo, tarjetas de crédito y financiación a automoción, siendo el cliente un particular. El índice por antigüedad indica el número de contratos en mora a nivel nacional que llevaban un cierto número de meses inscritos en el registro (por ejemplo, menos de un año) en un mes determinado, dividido por la media de contratos en 2005, multiplicado por cien. Un valor del índice por encima de cien indica que en ese mes hubo más contratos morosos que llevaran menos de un año en el registro que lo que fue habitual en 2005.

más antiguos. Sin embargo, la deuda de 1 a 2 años tiene un comportamiento más errático, alcanzando un máximo en torno a octubre o noviembre. Esto podría deberse a que parte de los contratos que entraron en mora en noviembre del año anterior y que fueron generados para financiar las compras veraniegas sobrepasan el año de permanencia en el fichero en octubre-noviembre del año siguiente. Después de la entrada en mora, las entidades acreedoras comienzan las actividades de recuperación y refinanciación de la deuda, que se van intensificando con el tiempo, mientras el número de contratos en mora disminuye significativamente.

Si este análisis se traslada a la financiación de automoción, los resultados son muy similares. También se aprecia un repunte del número de contratos en mora de menos de un año en noviembre-2005, pero el repunte es más suave que en el total de la deuda, puesto que no incluye tarjetas, que son muchas y de poco importe. Asimismo, eliminando la deuda más joven, la mora de todos los tramos tiende a reducirse, especialmente la de los más antiguos, teniendo también la deuda de 1 a 2 años un comportamiento más errático.

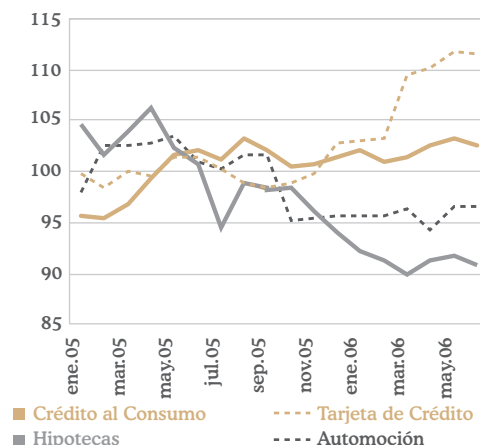
Otra faceta a estudiar de los registros de morosos es el protagonismo que cobran en ellos los diferentes productos crediticios. Para este artículo se han considerado las hipotecas emitidas por todo tipo de entidades financieras; la financiación al consumo emitida por entidades financieras, establecimientos financieros de marca, editoriales y distribuidoras de libros, y entidades de renting; y las tarjetas crédito emitidas por entidades financieras, incluyendo a las sociedades emisoras de tarjetas. Además se ha realizado un análisis particularizado sobre el crédito para la compra de vehículos, que a su vez forma parte de la financiación al consumo.

Aunque la morosidad en hipotecas y en menor medida en automoción sigue cayendo, ésta sube al final de la muestra en tarjetas y ligeramente en crédito al consumo. Estos resultados concuerdan con la costumbre de las familias de, en caso de atravesar dificultades financieras, impagar primero los créditos de menor importe y sin garantía. Así, el deterioro en la capacidad financiera de las familias en peores condiciones podría estarse traduciendo en un repunte de la morosidad de tarjetas y crédito consumo, aunque aún no en el impago de las deudas de mayor importe. Esta situación recuerda a la evolución ya mencionada de la morosidad en el Reino Unido. En el caso de la financiación para la compra de vehículos, el que sus criterios de concesión sean más estrictos que los de las tarjetas de crédito o algunas modalidades de crédito rápido explicaría el que la evolución de su morosidad sea mejor que la del resto del crédito al consumo. Sin embargo, la evolución del número de contratos en mora puede deberse en parte al aumento del número de préstamos concedidos. Dado que no se dispone del número de contratos existentes, y que ponderar con la población provincial no sería suficiente puesto que esta variable evoluciona a un ritmo inferior al de los créditos concedidos, se decidió realizar el análisis con el crecimiento de los contratos en mora.

Como se apreciaba en el análisis de la mora al consumo agregada, desde mediados de 2005 la morosidad y el precio de los saldos vivos de crédito al consumo se han mantenido aproximadamente constantes, sin que se aprecie una relación clara entre ellos. De hecho, en este tipo de créditos el tipo de interés es mayoritariamente fijo, por lo que los incrementos en el euríbor se trasladan con un cierto retraso. Sin embargo, en el precio de las nuevas operaciones sí se aprecia la subida de la tasa de referencia, pero esto aún no se ha reflejado significativamente en la morosidad. Según las estadísticas del Banco de España, el saldo de las nuevas operaciones que se conceden cada año supone alrededor de un 60% del crédito al consumo vivo, por lo que es cuestión de tiempo que la morosidad acuse las nuevas condiciones.

Gráfico 5.9.

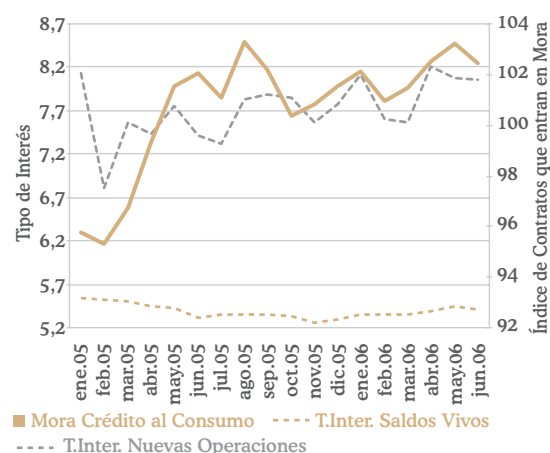
Índice de evolución del número de contratos morosos



Fuente: Equifax

Gráfico 5.10.

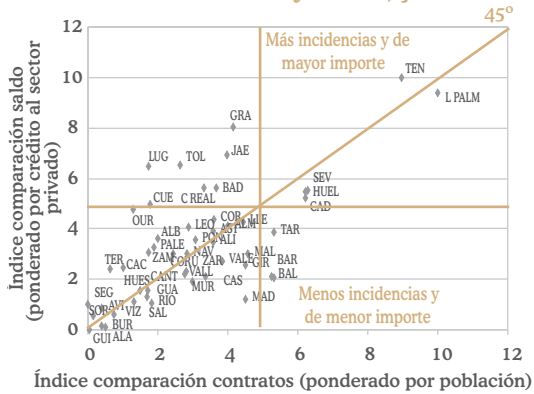
Entradas en mora y precio del Crédito Consumo



Fuente: Equifax y Banco de España

Gráfico 5.11.

Morosidad: contratos y saldo, jun-06



Fuente: BBVA en base a Equifax

Sólo recientemente se han empezado a emitir créditos para los segmentos de población de riesgo alto, los llamados créditos rápidos, pero no se publica información estadística al respecto. Si bien es probable que en el período más reciente hayan mostrado tasas de crecimiento más acusadas, no parece que hayan adquirido una entidad relevante sobre el total de crédito al consumo. No se encuentra evidencia en los precios medios (que se mantienen relativamente estables) o en la cuota de las Entidades Financieras de Crédito (alrededor de un 12% del crédito al consumo total) que permita inferir que el crédito rápido está creciendo hasta suponer una cuota relevante, aunque sí aumenta la financiación a corto plazo.

El perfil de la morosidad de las tarjetas de crédito permite apreciar el repunte en noviembre asociado a las compras veraniegas y el de marzo relativo al gasto navideño. Sí se aprecia una relación clara entre el precio y la morosidad de las tarjetas, aumentando ambos a partir de finales de 2005. De hecho, la aparición de tarjetas para clientes de alto riesgo con precios elevados parece estar impulsando las series en los últimos meses.

Morosidad al consumo en las provincias españolas: un mapa diverso

El índice comparación contratos representa el número de contratos en mora a nivel provincial, y permite comparar la morosidad de cada región con la del resto, al estar todos los índices divididos por la misma cantidad⁶. Debido al efecto tamaño de las economías provinciales, el máximo número de incidencias está en Madrid y Barcelona, a gran distancia del resto de provincias, y los mínimos en Teruel y Soria. De hecho, Madrid y Barcelona son las que tienen una mayor población y donde más ha crecido ésta en los últimos cinco años. Para tratar de eliminar el efecto tamaño de las estimaciones, y dada la inexistencia de estadísticas sobre el número de contratos de crédito en las diferentes provincias, se han ponderado los datos por la población. El máximo número de incidencias ponderado por población está en Las Palmas y Tenerife, a gran distancia de otras regiones, y los mínimos en Soria y Guipúzcoa.

Asimismo, se dispone de información sobre el saldo en mora que estaba registrado en el bureau, el índice comparación saldo, que puede usarse para analizar la posición relativa del saldo en mora de cada provincia. De nuevo debido al efecto tamaño relativo de cada economía provincial, el máximo saldo impagado está en Madrid y Barcelona, al igual que el máximo número de incidencias, y los mínimos en Ávila y Soria. Para paliar este problema, se ponderó el índice con el crédito al sector privado gestionado en cada mes y provincia. Del análisis se obtuvo que el máximo saldo impagado ponderado por crédito al sector privado está de nuevo en Tenerife y Las Palmas, y los mínimos en Burgos y Guipúzcoa, siendo el valor de Tenerife equivalente a ocho veces el de Guipúzcoa.

La información sobre número de contratos morosos y saldo en mora puede compararse, expresando ambas cantidades en un índice de 0 a 10. Si bien es cierto que las provincias con más operaciones morosas las tienen de mayor importe, la relación es débil, indicando que existen diferencias en el saldo medio de las operaciones en mora. Como ejemplo cabe citar el caso de Granada, cuyo saldo en mora es mucho más significativo que el número de contratos en mora, indicando que el importe medio impagado es superior.

Por otra parte, el índice evolución contratos⁷ nos permite comprobar la evolución de la mora en cada provincia durante el periodo estudiado, ya que los crecimientos del índice se corresponden con los del número

⁶ Para una descripción del contenido de los índices utilizados véase recuadro “El bureau de crédito Asnef-Equifax”.

⁷ De nuevo, véase recuadro “El bureau de crédito Asnef-Equifax”.

de contratos morosos existentes en cada provincia⁸. En media, las incidencias por provincia han aumentado un 10% desde el comienzo de la muestra. Aunque la morosidad nacional del agregado de productos permanece constante según el Banco de España, nuestros datos muestran que hay diferencias por provincias, al estar los mercados provinciales aún fragmentados. Para facilitar la comprensión de los resultados, el crecimiento intermensual promedio de los índices de todas las provincias se ha traducido en una escala de 0 a 10, correspondiendo el 0 al menor crecimiento (Almería, con -0,1% intermensual en media), y el 10 al mayor (Teruel, con 1,2%). De hecho, si se comparan las series en el principio y al final de la muestra, las incidencias en provincias como Almería y Lérida se han mantenido prácticamente constantes, mientras que en Ávila y Teruel han aumentado un 20%. De acuerdo con la información de Equifax, el saldo en mora ha aumentado un 15% en media en las provincias españolas. Sin embargo, el número de incidencias sólo ha crecido un 10%, por lo que las entradas en mora parecen ser ahora de mayor saldo. Es posible que los incrementos de morosidad se estén desplazando a créditos de mayor importe, pues a la morosidad en tarjetas suele seguir la de los créditos al consumo, en periodos de menor pulso de la actividad. La comparación de estos resultados con la morosidad comparada de cada provincia (también en escala de 0 a 10) lleva a concluir que no se aprecia que en las provincias con menor morosidad al principio de la muestra, ésta crezca más.

Además, se puede estudiar la evolución del saldo pendiente por provincias mediante el índice evolución saldo, que muestra una mayor variabilidad que el número de contratos morosos. En concreto, los mayores crecimientos intermensuales medios corresponden a Madrid (1,9%) y Málaga (1,7%), y los mínimos a Jaén (-0,4%) y Guipúzcoa (-0,5%). La combinación del análisis de los crecimientos de contratos morosos y saldo conduce a que incidencias e importe no evolucionan necesariamente en la misma proporción.

Posibles determinantes de la morosidad al consumo regional

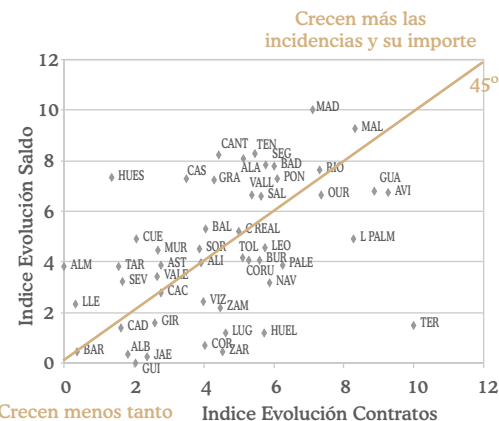
Para tratar de explicar las diferencias en el perfil de morosidad de las diferentes provincias, se ha intentado ponerlas en el contexto de las características propias de cada economía regional. Para ello, se tomaron unas doscientas variables a nivel provincial, y se evaluó su correlación con los diferentes indicadores de morosidad disponibles. Los candidatos a explicar la morosidad provincial son de dos tipos, los de tipo macroeconómico y los de índole financiera, y se consideran tanto los valores actuales como la evolución de los últimos años. Entre los indicadores macroeconómicos se cuentan variables relativas a composición de la población, inmigración, mercado laboral, parque de vehículos, sectores productivos, actividad comercial, turismo, PIB y precio de la vivienda. Las variables financieras se refieren a crédito, depósitos y oficinas bancarias de los diferentes tipos de entidades financieras.

La primera variable macroeconómica que resulta significativa a la hora de explicar la morosidad relativa provincial medida por el número de contratos en mora es la tasa de desempleo. Esto podría indicar que economías regionales poco dinámicas, que no generan empleo, son las que experimentan mayores problemas en su morosidad. Esta hipótesis vendría confirmada por la correlación negativa existente entre la morosidad y el número de actividades industriales y de construcción en la región, medidas con el número de declarantes del Impuesto de Actividades Económicas (IAE). Sin embargo, la correlación pasa a ser positiva si se tiene en cuenta la evolución de las actividades industriales en los últimos cinco años, lo que indica que en las provincias donde la morosidad es mayor es donde menos actividades industriales hay instaladas, pero donde más se están situando las industrias.

⁸ De nuevo, la evolución del número de contratos en mora puede deberse en parte al aumento del número de préstamos concedidos.

Gráfico 5.12.

Evolución de la Morosidad de ene-2005 a jun-2006



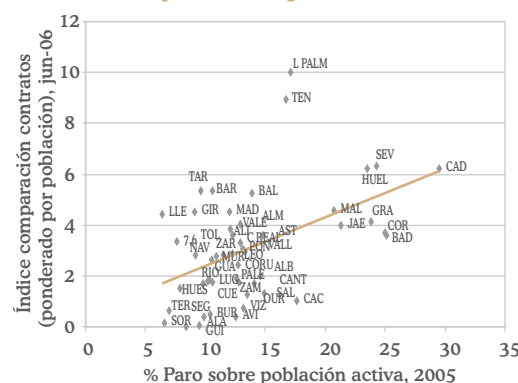
Crecen más las incidencias y su importe

Crecen menos tanto las incidencias como su importe

Fuente: BBVA en base a Equifax

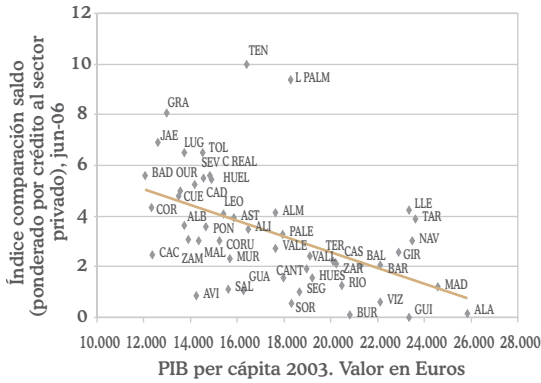
Gráfico 5.13.

Morosidad y tasa de paro



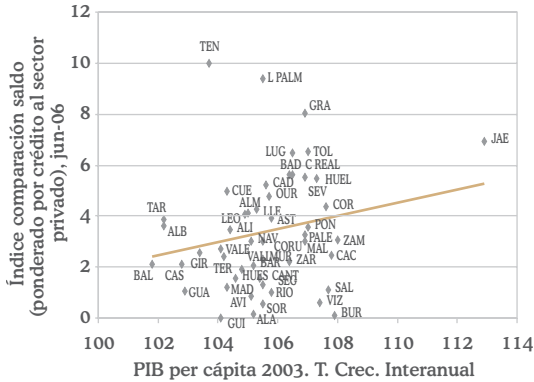
Fuente: BBVA en base a Equifax e INE

Gráfico 5.14.
Morosidad y PIB per capita



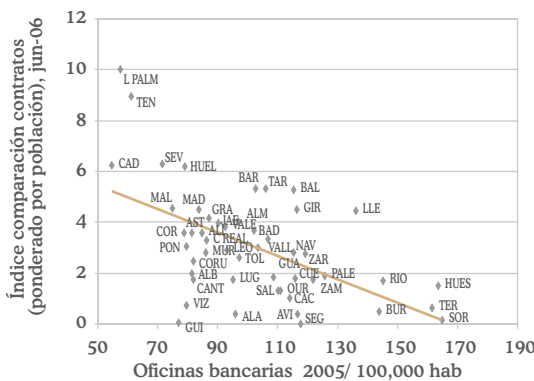
Fuente: BBVA en base a Equifax e INE

Gráfico 5.15.
Morosidad y crecimiento del PIB per capita



Fuente: BBVA en base a Equifax e INE

Gráfico 5.16.
Morosidad y densidad bancaria



Fuente: BBVA en base a Equifax y Banco de España

Las variables seleccionadas también explican adecuadamente el importe total en mora en las diferentes provincias. En este caso, es también relevante el PIB per capita, tanto en términos nominales como en PPS⁹, por lo que parece que, aunque el acceso al crédito en las diferentes provincias sea similar, las que tienen una menor renta media experimentan más dificultades para devolver sus préstamos. Además, también es en esas regiones de menor renta media en las que los precios de la vivienda por metro cuadrado mantienen unos niveles más moderados en general, por lo que esta última variable presenta una correlación negativa con el saldo en mora.

Por otra parte, las variables de tipo financiero también están estrechamente relacionadas con la morosidad relativa de cada provincia. La densidad de oficinas bancarias de todo tipo de entidades financieras en función de la población de la región tiene una relación negativa con la morosidad de la provincia, indicando que en las zonas más bancarizadas, que son las que presentan una red de sucursales más asentada en un mercado más maduro, la morosidad es menor, por lo que una interpretación de este resultado es que las entidades seleccionan adecuadamente dónde localizarse. Otra interpretación de este fenómeno podría ser que, a diferencia de otro tipo de canal de distribución bancaria, la oficina aporta un mejor conocimiento del cliente, controlando mejor el riesgo.

Sin embargo, esta relación admite matizaciones en función del tipo de entidades implicadas. El análisis del aumento del número de oficinas bancarias en los últimos cinco años indica que las cajas han instalado más oficinas en términos absolutos en las provincias que tienen un mayor tamaño relativo, como Madrid y Barcelona, y los bancos han desinvertido en esas regiones para instalarse en zonas con una menor densidad de oficinas bancarias. Estos datos llevan a concluir que los bancos estaban instalados en los mercados más tradicionales de crédito, que en la actualidad presentan unas bajas tasas de morosidad, pero que se están expandiendo hacia zonas menos maduras, mientras que la situación de las cajas es la inversa. En términos generales, es en las provincias donde se han instalado nuevas oficinas bancarias en los últimos cinco años donde la morosidad es mayor.

Pero de estos hechos no se puede inferir que existan diferencias entre las carteras de bancos y cajas, ya que el porcentaje de oficinas bancarias no se corresponde exactamente con sus carteras de crédito. De hecho, las provincias con un mayor saldo en mora no son necesariamente las que dominan los bancos en términos de cuota de mercado en crédito al sector privado, no existiendo una gran correlación entre ambas variables. El protagonismo de los diferentes productos de crédito en las carteras de las entidades financieras debería tener una relación más estrecha con la morosidad, en función del riesgo que comporten. Por tanto, será en los productos que en media registren una mayor morosidad, como los créditos rápidos, en los que los bancos incrementen los precios para incorporar una cierta prima de riesgo, evitando así penalizar a los demandantes de otros productos menos arriesgados.

Morosidad de la financiación de la compra de vehículos por provincias: un mapa diverso, y diferente

El análisis de la morosidad provincial se ha repetido para el caso de la financiación de la compra de vehículos. También en este caso, el índice comparación contratos indica que el máximo número de incidencias está en las economías de mayor entidad, Madrid y Barcelona, a gran distancia del resto de provincias, y los mínimos en Teruel y Soria. Para evitar el efecto del tamaño relativo de las economías, de nuevo

⁹ Dado el retraso con que se publican estas variables a nivel provincial, se ha utilizado el último PIB per capita disponible, de 2003.

se han ponderado los índices por la población provincial. En este caso, el máximo número de incidencias ponderado por población está en Huelva, Guadalajara y Palencia y los mínimos en Barcelona y Madrid. Además, en casi todas las provincias son más frecuentes las incidencias en auto que las generales, como indica el hecho de que la mayoría de los puntos estén por encima de la línea de 45° en el gráfico adjunto. Si bien se cumple que en las provincias en las que los incrementos del parque móvil son menores es en donde se registra menos morosidad, la relación entre ambas variables no es muy estrecha.

Para estudiar el importe en mora de operaciones de automoción, se ha utilizado el índice comparación saldo, utilizando sólo aquellas operaciones destinadas a la compra de vehículos. De nuevo debido al efecto tamaño, el máximo saldo impagado está en Madrid y Barcelona, y los mínimos en Teruel y Soria. Sin embargo, al ponderar por el crédito al sector privado los máximos están en Las Palmas y Huelva, y los mínimos en Álava y Guipúzcoa. En este caso el mercado del crédito auto no se diferencia del resto del crédito, pues las provincias con mayor saldo total en mora tienen también más saldo de auto en mora.

Por otra parte, el índice evolución contratos de automoción nos permite comprobar la evolución de la mora en cada provincia durante el periodo estudiado. En el periodo analizado, los mayores crecimientos intermensuales medios corresponden a Segovia (1,8%) y Salamanca (1,3%), y los mínimos a Albacete (-0,6%) y Cáceres (-0,7%), aunque en media el número de contratos morosos se ha mantenido constante en el periodo analizado a nivel nacional. No se aprecia una relación clara entre la evolución de la morosidad general y de automoción, pues el ranking de provincias según el crecimiento de una y otra variable no coinciden. Por otra parte, la evolución del número de contratos morosos no guarda una correlación estrecha con el crecimiento del parque móvil provincial.

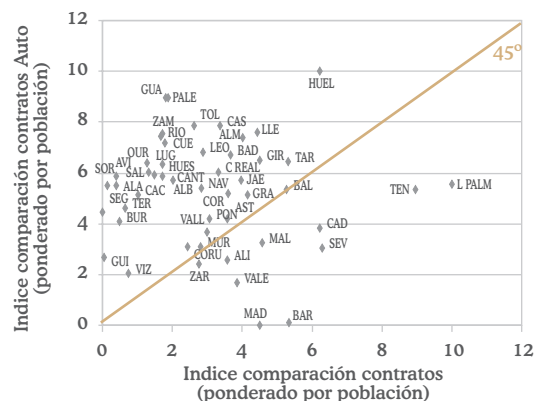
En cuanto a la evolución del saldo en mora de automoción, los mayores crecimientos corresponden a Badajoz (+2,4%) y Guadalajara (+1,7%), y los mínimos a Almería (-0,02%) y Lugo (-0,02%). Incidencias e importe no evolucionan en la misma proporción, como se puede apreciar en el gráfico adjunto, pues en provincias como Segovia ha aumentado mucho el número de operaciones morosas pero no el importe total en mora, lo que indica que los contratos que caen en mora son de pequeño importe, mientras que en provincias como Badajoz sucede lo contrario.

Agregando la información de todas las provincias, el saldo en mora en automoción ha aumentado un 15% en media, pero el número de incidencias se ha mantenido constante, por lo que las entradas en mora son ahora por mayor importe. Este hecho puede estar relacionado con el aumento del precio de los coches, ya que las cada vez se demandan vehículos con mayores prestaciones, o porque empiezan a entrar en mora los contratos que financiaron la compra de los vehículos de mayor importe.

De nuevo, se trataron de explicar las diferencias en el perfil de morosidad de los créditos auto en las diferentes provincias, mediante las características propias de cada economía regional. Para ello, se utilizaron las doscientas variables a nivel provincial que ayudaron a explicar la morosidad del crédito total. Dadas las especificidades de la financiación a la automoción, la relación de su morosidad con las variables macroeconómicas no es tan evidente como la de la morosidad general del sistema. Las provincias con una mayor proporción de contratos morosos parecen ser las que tienen una población media o reducida y menos densa, donde se han establecido un menor número de inmigrantes, con un parque móvil todavía reducido y unos precios de la vivienda contenidos. Sin embargo, no se aprecia una relación evidente de la morosidad con el PIB per capita o su composición. Tampoco las variables financieras parecen mostrar un mejor ajuste, aunque

Gráfico 5.17.

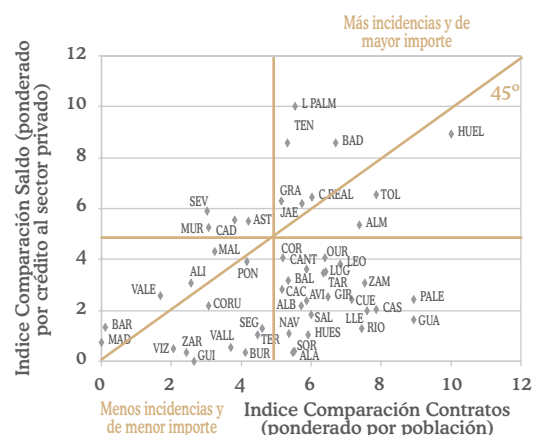
Índices de Contratos en mora, jun-06



Fuente: BBVA en base a Equifax

Gráfico 5.18.

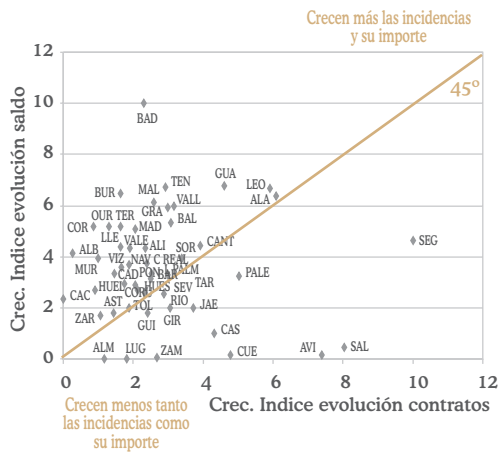
Morosidad Auto, jun-06



Fuente: Fuente: BBVA en base a Equifax

Gráfico 5.19.

Morosidad automoción, ene-05 a jun-06



Fuente: BBVA en base a Equifax

parece ser que las entidades financieras, especialmente los bancos, se están instalando en las zonas de mayor morosidad, por tratarse de mercados poco maduros. Este peor ajuste se justifica por el hecho de que en la financiación a la compra de automoción las oficinas bancarias tienen una cuota de mercado previsiblemente inferior a la del crédito total, pues existen entidades como las financieras de marca que operan en los propios concesionarios.

El saldo moroso sí muestra una relación clara con algunas variables de las economías. De hecho, los mayores importes en mora se observan en provincias con altas tasas de desempleo, pocas actividades industriales ponderadas por la población y menor PIB per capita, como ya ocurriera con el saldo moroso total de la provincia.

Conclusiones: un futuro parece complicarse, pero no demasiado

El ratio de mora de las familias en las principales economías desarrolladas ha mostrado un descenso sostenido en los últimos años. La prolongada expansión de muchos de estos países, un entorno de condiciones financieras relativamente laxas y las mejoras que han tenido lugar en la gestión de riesgos han ayudado a este resultado. Sin embargo, en países que han atravesado o están atravesando una desaceleración se empieza a percibir cierto cambio en el ciclo de crédito a los hogares. Más concretamente en EEUU y en Reino Unido se observa ya un deterioro de la calidad del crédito al consumo, que acostumbra a ser más procíclico que el resto de la financiación familiar y anticipa impagos en otros tipos de crédito

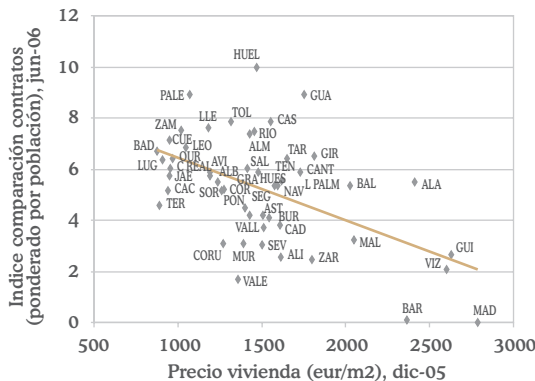
En España la morosidad del crédito al consumo se mantiene estabilizada en niveles próximos al 2% de la inversión crediticia. Sin embargo, la futura ralentización en la actividad económica, el endurecimiento en las condiciones de financiación y un mix de inversión crediticia orientada hacia un perfil de cliente más arriesgado podrían impulsar al alza el ratio de morosidad al consumo.

Para evaluar qué factores pueden caracterizar esta nueva fase del ciclo de crédito se ha utilizado información procedente de Asnef-Equifax, principal bureau de crédito privado de España. El análisis realizado refleja que, al margen de cierto componente estacional, por el momento no se aprecia un deterioro significativo de la calidad de los componentes del crédito al consumo, si bien se detecta un aumento en el número de operaciones y en importe de la morosidad de las tarjetas. Este patrón es similar al observado en otros mercados como el estadounidense o el británico. No obstante, el resto del crédito consumo muestra un perfil relativamente estable, destacando el mejor perfil crediticio que refleja la mora en el crédito para automoción en relación con el resto del crédito consumo.

No obstante, la realidad de la morosidad al consumo es heterogénea entre las regiones españolas, siendo por ejemplo el saldo impagado ponderado por crédito al sector privado de Tenerife equivalente a ocho veces el de Guipúzcoa. Un análisis de las características que ayudan a explicar estas diferencias permite concluir que el ratio de mora suele guardar una relación negativa con el nivel de PIB per cápita y la importancia de las actividades industriales y de construcción en la región. Desde el punto de vista financiero, la densidad de oficinas bancarias parece contribuir positivamente a la calidad del crédito a las familias. En el caso concreto del automóvil también se aprecia una dispersión significativa a nivel provincial, pues de nuevo el saldo impagado de crédito auto ponderado por crédito al sector privado de Tenerife equivale a ocho veces el de Guipúzcoa. Además de las relaciones encontradas con los factores macro, se observa una correlación positiva, aunque no muy intensa, con el crecimiento del parque. La significativa presencia de intermediarios no bancarios en este sector lleva a que la densidad de oficinas bancarias no sea en este caso relevante.

Gráfico 5.20.

Morosidad Auto y Vivienda



Fuente: BBVA en base a Equifax y M° Vivienda

Aunque es de esperar que la futura desaceleración económica lleve a un comportamiento menos favorable de los impagados, existen importantes elementos atenuantes. La suavidad de la desaceleración económica prevista, la inercia de la morosidad y la traslación gradual de las subidas de tipos de interés oficiales al coste del crédito al consumo llevan a calificar el futuro repunte de la morosidad como una “normalización” más que como un deterioro brusco. En este sentido, las nuevas técnicas de medición del riesgo, el hecho de que los contratos que protagonizan las entradas en mora sean en general de pequeño importe, el mantenimiento del endeudamiento de las familias en niveles sostenibles y soportados por una importante riqueza inmobiliaria y financiera y el que las entidades financieras ya estén abogando por unas condiciones de concesión menos laxas contendrán la morosidad que, no obstante, está en la actualidad ampliamente cubierta con las dotaciones existentes. Como en toda economía, en la española seguirá habiendo ciclos, pero entramos en una época de fluctuaciones menos bruscas.

El bureau de crédito Asnef-Equifax

Los registros de morosos o bureaus de crédito no son más que gigantescas bases de datos donde se registran los contratos impagados por los clientes particulares o empresas, en general cuando llevan más de 90 días en números rojos, y que están implantados en la mayoría de los países desarrollados y cada vez más en los países en desarrollo. Funcionan como un club privado, es decir, basándose en la reciprocidad, pues sólo las empresas que aporten datos al fichero pueden consultar las operaciones que sobre un cliente hayan inscrito otras entidades. Y los que aportan datos pueden ser de muchos tipos, como entidades financieras, empresas de telecomunicaciones, proveedores de servicios energéticos, editoriales o aseguradoras. Una vez que el cliente atiende sus pagos es eliminado del fichero, y en todo momento se respetan las leyes para el tratamiento de datos de carácter personal.

La existencia de registros de morosos beneficia a los acreedores, que obtienen información sobre la calidad crediticia de los clientes que les solicitan un crédito o servicio. Esta información se utiliza para ajustar el precio y el importe de sus productos a la calidad del que los contrata o para identificar entre sus clientes a los experimentan dificultades financieras. Al mismo tiempo, los mejores clientes potenciales pueden diferenciarse de los morosos, obteniendo financiación y mejores condiciones en sus contratos. Además, estos registros fomentan la estabilidad del sistema financiero, y los mayores beneficios que obtienen las entidades al tener una cartera de clientes sana pueden utilizarse para aumentar su oferta de contratos o mejorar las condiciones de los existentes.

Los datos utilizados en este artículo fueron aportados por la empresa Asnef-Equifax, que mantiene el mayor registro privado de morosos español tanto por número de operaciones morosas como por el saldo total impagado, al que aportan información más de 270 entidades entre las que se encuentran la práctica totalidad de las entidades financieras españolas. Equifax se implantó en España en 1994 de la mano de Asnef (Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito), entidad con una larga tradición de servicio a las entidades de crédito desde su creación en 1967.

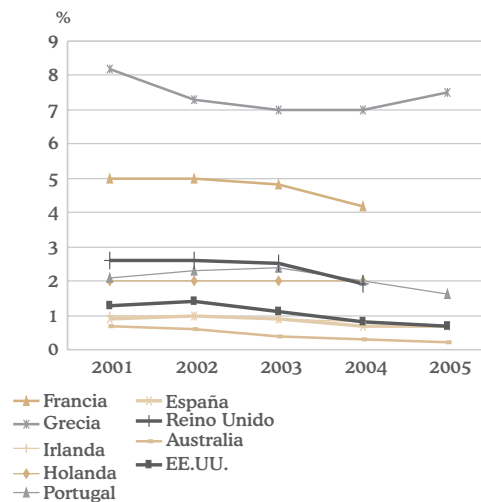
Las series corresponden a operaciones de particulares en el periodo de enero-2005 a junio-2006, y por motivos de confidencialidad fueron aportadas en forma de índices:

- Índice antigüedad: Número de contratos en mora a nivel nacional que llevaban un cierto número de meses inscritos en el registro (por ejemplo, menos de un año) en un mes determinado, dividido por la media de contratos en 2005, multiplicado por cien. Un valor del índice por encima de cien indica que en ese mes hubo más contratos morosos que llevaran menos de un año en el registro que lo que fue habitual en 2005.

$$\text{ÍndiceMenos1año}_{\text{ene-2005}} = \frac{\text{ContratosMenos1año}_{\text{ene-2005}}}{\text{PromedioContratosMenos1año}_{\text{ene-dic2005}}} \times 100$$

- Índice producto: Número de contratos en mora a nivel nacional de un determinado producto, dividido por la media de ese número en 2005, multiplicado por cien. Los productos considerados fueron hipotecas, tarjetas de crédito, crédito consumo y financiación para la compra de vehículos.
- Índice evolución contratos: Número de contratos en mora a nivel provincial, dividido por la media de ese número en esa provincia en 2005, multiplicado por cien. Permite analizar la evolución de la morosidad en cada provincia. También está disponible para la financiación de la compra de vehículos.
- Índice comparación contratos: Número de contratos en mora a nivel provincial, dividido por la media de ese número en todas las provincias en 2005, multiplicado por cien. Permite comparar la morosidad de cada provincia con la del resto, al estar todos los índices divididos por la misma cantidad. También está disponible para la financiación de la compra de vehículos.
- Índice evolución saldo: Importe en mora a nivel provincial, dividido por la media de ese número en esa provincia en 2005, multiplicado por cien. Permite analizar la evolución del saldo en mora en cada provincia. También está disponible para la financiación de la compra de vehículos.
- Índice comparación saldo: Importe en mora a nivel provincial, dividido por la media de ese número en todas las provincias en 2005, multiplicado por cien. Permite comparar el saldo en mora de cada provincia con el del resto, al estar todos los índices divididos por la misma cantidad. También está disponible para la financiación de la compra de vehículos.

Gráfico 1.
Crédito moroso sobre Total Crédito



Fuente: Fondo Monetario Internacional

Disponible en la Web:

<http://serviciodeestudios.bbva.com>

Interesados dirigirse a:

Servicios Generales Difusión BBVA Gran Vía 1 planta 2 48001 Bilbao T 34 944 876 231 F 34 944 876 417 www.bbva.es

Servicio de Estudios Económicos:

Director:

José Luis Escrivá

Subdirector:

David Taguas

Economistas Jefe:

Europa y Escenarios Financieros: Mayte Ledo

Escenarios y Sistemas Financieros: Carmen Hernansanz

España y Análisis Sectorial: Julián Cubero

Europa: Sonsoles Castillo

Investigación y Desarrollos Cuantitativos: Rodolfo Méndez

Latam y Mercados Emergentes: Giovanni Di Placido

Argentina: Ernesto Gaba

Chile: Miguel Cardoso

Colombia

Perú: David Tuesta

Venezuela: Alejandro Puento

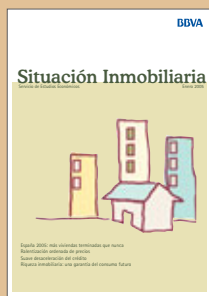
Norteamérica: Jorge Sicilia

Estados Unidos: Nathaniel Karp

México: Adolfo Albo

Tendencias Globales: Joaquín Vial

otras publicaciones



Este documento ha sido preparado por el Servicio de Estudios Económicos de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (BBVA) por su propia cuenta y se suministra sólo con fines informativos. Las opiniones, estimaciones, predicciones y recomendaciones que se expresan en este documento se refieren a la fecha que aparece en el mismo, por lo que pueden sufrir cambios como consecuencia de la fluctuación de los mercados.

Las opiniones, estimaciones, predicciones y recomendaciones contenidas en este documento se basan en información que ha sido obtenida de fuentes estimadas como fidedignas pero ninguna garantía, expresa o implícita, se concede por BBVA sobre su exactitud, integridad o corrección.

El presente documento no constituye una oferta ni una invitación o incitación para la suscripción o compra de valores.