

## **¿Prioridad en la sombra? Banca relacional e impago selectivo de los prestatarios**

Francisco González  
Universidad de Oviedo

José E. Gutiérrez  
Banco de España

José María Serena  
Banco de España

Este artículo muestra un nuevo beneficio de la banca relacional para los bancos. Los prestatarios con dificultades financieras priorizan el pago de la deuda a sus bancos más importantes para preservar las relaciones bancarias más valiosas. Esto hace que los bancos más importantes de una empresa gocen de una prioridad en la sombra. Los resultados parecen asociados al interés de las empresas en preservar los beneficios de las relaciones crediticias más importantes, ya que también encontramos que la prioridad de pago se vuelve más fuerte en las microempresas y se relaciona positivamente con la duración y amplitud de la relación. Los efectos económicos son relevantes porque un aumento de la desviación estándar en el porcentaje de la deuda que la empresa tiene con un banco en particular reduce la probabilidad de incumplimiento con el banco de un valor medio de 2,5% a 1,8% (una disminución relativa de alrededor de una cuarta parte).

Nuestro estudio empírico utiliza una base de datos granular, trimestral y supervisora a nivel de préstamos de empresas españolas que experimentaron dificultades financieras durante el período 2016T3-2019T4. Nuestro análisis controla por refinanciaciones y reestructuraciones bancarias y por cualquier otro comportamiento bancario (esfuerzo en conseguir el pago, prácticas contables internas, modelos de riesgo crediticio, etc.) que afecten el reconocimiento de retrasos en los pagos de préstamos al incluir efectos fijos banco-trimestre. El objetivo es poder identificar los incentivos de los prestatarios a priorizar el pago de la deuda. También controlamos por las características de los préstamos, la calidad no observable del prestatario u otras características de la relación banco-empresa, diferentes a la importancia del banco para la empresa, que podrían afectar los incentivos del prestatario para pagar la deuda al incluir efectos fijos empresa-trimestre y banco-empresa. Los resultados son robustos al uso de submuestras alternativas para analizar el efecto de diferentes tipos de préstamos y a la inclusión de efectos fijos banco-trimestre-provincia para controlar diferencias potenciales en, por ejemplo, la competencia bancaria o la eficiencia judicial entre las provincias españolas.

Los resultados se confirman cuando analizamos la principal adquisición bancaria en nuestra muestra. Esta adquisición nos permite explotar el aumento exógeno en la importancia del adquirente como prestamista para las empresas que tomaban prestado

tanto del adquirente como del objetivo antes de la adquisición frente a las empresas que tomaban prestado solo del adquirente. Después de aplicar un análisis de diferencias en diferencias (DID) en torno a la adquisición, solo encontramos una reducción de la morosidad en el primer tipo de prestatarios. Este resultado es consistente con un aumento en los incentivos de estos prestatarios para pagar la deuda bancaria después de un aumento en la importancia del adquirente como prestamista y proporciona evidencia adicional sobre que la causalidad va desde los incentivos de pago del prestatario hacia el reconocimiento de préstamos dudosos.

Nuestros resultados también indican que una menor solvencia bancaria aumenta los incentivos de los prestatarios a priorizar el pago de la deuda a los bancos más importantes. Este comportamiento es consistente con prestatarios anticipando en periodos normales que los bancos menos capitalizados pueden recortar el crédito con mayor probabilidad en caso de un retraso en el pago o que pueden ofrecer mayores beneficios futuros vía refinanciamientos o reestructuraciones. Además, mostramos que los bancos internalizan la prioridad de pago aplicada por los prestatarios y reconocen menores deterioros discrecionales en los préstamos de empresas donde el banco es uno de los prestamistas más importantes.

En general, nuestros resultados sugieren que los préstamos otorgados por el banco más importante gozan de una prioridad en la sombra en relación con préstamos similares de otros bancos. Esto sugiere un nuevo canal a través del cual la banca relacional puede ayudar a reducir las tasas de morosidad de los préstamos y el riesgo crediticio bancario. Los préstamos basados en relaciones no sólo mejoran la selección y el seguimiento por parte de los bancos, como ya sugiere la literatura, sino que también aumentan los incentivos de los prestatarios a priorizar su pago en caso de dificultades financieras para preservar las relaciones crediticias más valiosas.

En términos de implicaciones regulatorias, nuestros resultados sugieren la conveniencia de incorporar la importancia del banco para la empresa en la medición del riesgo bancario. La regulación actual se centra en variables macroeconómicas y en las características de los préstamos y de las empresas para medir el riesgo crediticio, pero una mayor atención a los incentivos de los prestatarios para priorizar la devolución de la deuda puede proporcionar información adicional. En particular, una mayor importancia del banco dentro del conjunto de relaciones crediticias de una empresa reduce los incentivos del prestatario para incumplir y disminuye el riesgo crediticio, lo cual es esencial para salvaguardar la estabilidad financiera y mantener la oferta de crédito.