

**Informe para el
Consejo de Consumidores y Usuarios de España**

**EL PROBLEMA DEL SOBREENDEUDAMIENTO
FAMILIAR EN ESPAÑA**

ANÁLISIS SOCIAL Y ECONÓMICO

Javier Garcés Prieto
Licenciado en Psicología y en Derecho

16 de Marzo de 2009

ÍNDICE

I.- PRESENTACIÓN DE INFORME: EL GRAVE PROBLEMA DEL SOBREENDEUDAMIENTO FAMILIAR EN ESPAÑA.....	4
II.- ASPECTOS Y CAUSAS ECONÓMICAS DEL ENDEUDAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES.....	6
1.- Factores económicos del endeudamiento familiar: necesidad de una visión global a partir de la interrelación de todas las variables.	6
2.- La evolución del endeudamiento en España en el contexto económico internacional.....	7
3.- Datos generales del endeudamiento familiar y su relación con las variables macroeconómicas.....	9
4.- Influencia de la evolución de mercado inmobiliario en el endeudamiento y la riqueza financiera de las familias.....	15
5.- La ruptura de los límites tradicionales en la aceptación del riesgo del endeudamiento familiar.....	18
6.- La emergencia de los “créditos rápidos” y de la reunificación de deudas.....	22
III.- ASPECTOS Y CAUSAS SOCIALES DEL ENDEUDAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES EN ESPAÑA.	24
1.- La “frivolización del crédito” como realidad social.	24
2.- La trampa del “efecto cuota”.....	25
3.- La relación “reverencial” del consumidor con las entidades financieras y la ausencia de otros asesoramientos antes del endeudarse.....	26
4.- El efecto del optimismo económico y la pérdida de la aversión al riesgo.....	28
5.- La influencia del entorno social consumista en el endeudamiento familiar.	30
6.- La publicidad como elemento decisivo de animación al endeudamiento.	30
7.- Las deficiencias en la gestión de la economía familiar y el uso abusivo de las tarjetas e instrumentos de crédito.....	32
8.- Consumismo, adicción a la compra y sobreendeudamiento como realidades interrelacionadas.	33
9.- Endeudamiento y edad: el endeudamiento excesivo como precio de la emancipación juvenil en España y como seña generacional.....	35

IV.- EL PROBLEMA ACTUAL DEL SOBREENDEUDAMIENTO FAMILIAR: SITUACIÓN EN ESPAÑA Y REFERENCIAS EUROPEAS.	38
1.- Análisis general de las situaciones de sobreendeudamiento familiar: concepto y tipos de sobreendeudamiento.	38
2.- Causas de la actual situación de sobreendeudamiento.....	39
3.- Cuantificación de las situaciones de sobreendeudamiento familiar en España dentro del marco europeo y en el contexto de la crisis.	41
4.- Sobreendeudamiento, insolvencia familiar y exclusión financiera como causas de exclusión social. Situación de los colectivos especialmente vulnerables.	46
 V.- CONCLUSIÓN GENERAL: NECESIDAD DE UNA NUEVA VISIÓN SOCIAL DEL ENDEUDAMIENTO FAMILIAR QUE SUSTITUYA LOS MODELOS ECONOMICISTAS.	 48
 VI.- PROPUESTAS DE “CHOQUE” ANTE LOS PROBLEMAS ACTUALES Y DE MEDIDAS PREVENTIVAS Y EDUCATIVAS PARA EL FUTURO.	 51
1.- Medidas “de choque” para ayudar a las familias que, en la actual situación de crisis, se encuentran en situación de sobreendeudamiento.	52
2.- Propuestas para la prevención de los problemas de sobreendeudamiento de las familias y para la formación financiera y la promoción en el consumo y el gasto responsable de los consumidores.	53

I.- PRESENTACIÓN DE INFORME: EL GRAVE PROBLEMA DEL SOBREENDEUDAMIENTO FAMILIAR EN ESPAÑA.

La crisis que se ha manifestado de forma virulenta en el año 2008 y que tan siniestro panorama dibuja para el año 2009, afecta principalmente la vida de las familias españolas con dos graves problemas muy relacionados: la amenaza del paro y verse abocadas a una situación de insolvencia, es decir, que sus ingresos no les permitan hacer frente a sus gastos y a las deudas contraídas. Por ello el sobreendeudamiento familiar es, hoy en día, un reto de gran envergadura, que hace peligrar el bienestar y la calidad de vida de la sociedad española en su conjunto.

De la misma forma que para entender los efectos del choque de un vehículo contra un obstáculo es necesario conocer, no solo la naturaleza de dicho obstáculo, sino también la velocidad y la dirección que llevaba antes del choque, no es posible entender el impacto de la crisis en los consumidores, sin conocer la evolución de la economía y de la sociedad en los últimos años. En el ámbito internacional, ha sido un determinado modelo de desarrollo, en el que han convivido la codicia, la imprevisión, el descontrol y la irresponsabilidad financiera, el que generó una crisis sin precedentes. En España, además, un crecimiento económico desequilibrado, basado en gran parte en la construcción desaforada y el endeudamiento de los consumidores, se ha estrellado contra esta crisis internacional, agudizándola con sus consecuencias específicas. Esta situación ha tenido como contexto social determinante una sociedad globalizada, dominada por el consumismo y la frivolidad del crédito, en la que han ido desapareciendo los valores del ahorro, la previsión y la sensatez en la valoración de los riesgos económicos personales y familiares.

En los dos próximos apartados de este Informe vamos a analizar los aspectos sociales y económicos relacionados con el grave problema actual del sobreendeudamiento familiar. Primero, en el Apartado II, revisaremos los datos económicos de los últimos años, haciendo especial hincapié en aquellos que explican el acelerado proceso de endeudamiento de los hogares en los últimos diez años. No vamos a limitarnos a repetir los datos macroeconómicos que el Banco de España y otras Instituciones ya vienen presentando de forma exhaustiva, sino que vamos a interpretar

estos datos desde la posición de los consumidores, para resaltar aquellos que nos ayudarán a entender las causas y la dimensión actual del sobreendeudamiento familiar.

En el Apartado III realizaremos un análisis sociológico de las causas y el contexto en que se ha producido el cambio de actitudes y valores de los consumidores a que antes nos hemos referido, y de como las estrategias comerciales y publicitarias, y los intereses de las Instituciones Financieras han tenido un papel esencial en este cambio. En el apartado IV mostraremos la realidad actual del sobreendeudamiento familiar, para entender las dimensiones de este problema, así como de otros problemas relacionados como la insolvencia y la exclusión financiera y social. En el Apartado V expondremos una conclusión esencial de este Informe: la necesidad de sustituir el modelo economicista del endeudamiento y sobreendeudamiento familiar por una visión social de estas realidades y sus consecuencias. Finalmente, dedicaremos el último apartado a exponer las propuestas de actuación para ayudar a las familias que se encuentran en situación de sobreendeudamiento o insolvencia, y evitar que otras familias puedan llegar a estas situaciones.

Nuestro objetivo es que los planteamientos que vamos a exponer sean socialmente útiles. Creemos que el choque con la crisis y su imprevista virulencia, ha hecho comprender a los consumidores que hasta ahora vivían en la inconsciencia y tomaban sus decisiones económicas conociendo sólo una pequeña parte de la realidad. Por encima de ellos y fuera de su alcance, se movía, totalmente opaco, un mundo de grandes intereses, ambiciones y maquinaciones que, falto de cualquier control, ha conducido al desastre que sufren los trabajadores y las familias. A partir de ahora, sin duda, su confianza en las Instituciones Bancarias y en el actual modelo económico nunca volverá a ser la misma. La crisis ha mostrado que los axiomas en que se basaban las decisiones económicas de los consumidores hasta el año 2008 (por ejemplo “endeudarse para invertir en vivienda, no importa por cuánta cantidad o por cuánto tiempo, es siempre una decisión acertada” o “la vivienda nunca bajará de precio, en todo caso se producirá un aterrizaje suave”) eran errores al servicio de intereses ajenos: los de las Entidades Financieras en un momento en que les convenía una política agresiva de concesión de créditos. Las mismas entidades que antes les animaban a endeudarse, ahora, cuando la situación económica y sus intereses han cambiado, les han “cerrado el grifo del crédito” sin contemplaciones. Como mostraremos en este informe, el

consumidor no debería nunca volver a olvidar que tiene sus propios intereses, y que estos son distintos de los de los otros agentes económicos.

II.-ASPECTOS Y CAUSAS ECONÓMICAS DEL ENDEUDAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES.

1.- Factores económicos del endeudamiento familiar: necesidad de una visión global a partir de la interrelación de todas las variables.

Atendiendo a los factores estrictamente económicos, el alto nivel de endeudamiento de los consumidores españoles habría sido determinado por la escalada del precio de la vivienda, -que ha hecho que muchas familias para adquirirla contrataran hipotecas por sumas muy elevadas- junto con bajos tipos de interés, -a veces cercanos al crecimiento de los precios y de los salarios - y una escasa remuneración, en términos relativos, del ahorro y las inversiones no inmobiliarias.

Junto a estos factores que podemos considerar “básicos”, los economistas apuntan también, como causas del aumento del endeudamiento, otras cuestiones como la alta disponibilidad de oferta crediticia de los bancos, el crecimiento sostenido de la economía española y mundial, con la generación de empleo, riqueza y expectativas favorables que ha supuesto, etc. Vamos a analizar a continuación todos estos factores, pero hay que empezar señalando algo muy importante: las variables económicas interactúan entre sí en paralelo de una forma muy compleja, por lo que no es fácil establecer entre ellas una relación clara de causa y efectos.

Así, por ejemplo, la sobrevaloración del precio de la vivienda residencial, que ha hecho aumentar la necesidad de endeudamiento de los compradores, también ha contribuido a aumentar la riqueza patrimonial de los consumidores que ya tenían una vivienda lo que, a su vez, ha contribuido a aumentar la predisposición al endeudamiento de estos consumidores (“efecto riqueza”) para adquirir nuevas viviendas o para otros gastos. Quién disponía de un piso sobrevalorado se ha sentido más dispuesto a adquirir un coche de alta gama, y los bancos más abiertos a concederles el crédito para adquirirlo. De la misma forma, el crecimiento del empleo y el producto interior bruto en España en los últimos años, ha facilitado el desarrollo del negocio inmobiliario que ha creado a su vez empleo, riqueza y aumento de la demanda de vivienda, en un proceso de retroalimentación continuo, que ha durado hasta el inevitable estallido de la “burbuja

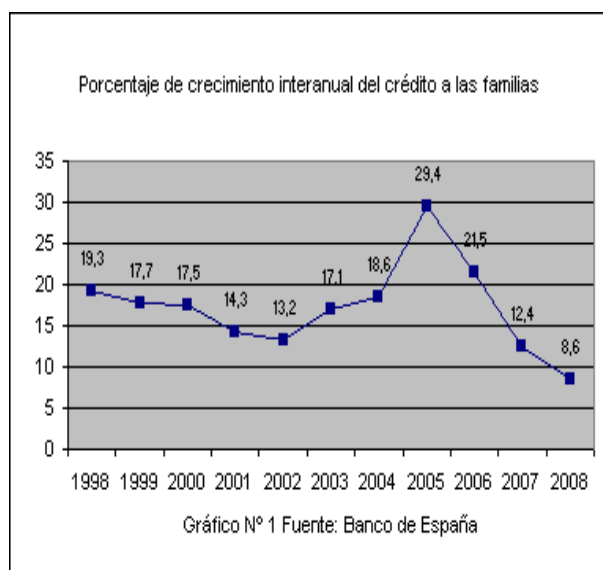
inmobiliaria”. En el análisis que realizamos a continuación de los factores económicos que han propiciado el sobreendeudamiento familiar haremos especial hincapié en estas interrelaciones, que no se producen sólo entre los factores económicos, sino también entre estos y los factores sociales que trataremos en el apartado siguiente.

2.- La evolución del endeudamiento en España en el contexto económico internacional.

En el año 2008 el endeudamiento de los hogares y entidades privadas en España alcanzó un máximo -el 143% de la renta familiar disponible- que no tiene precedentes en toda nuestra historia económica y que, de acuerdo con las proyecciones, probablemente se repetirá en el año 2009. Este nivel es el resultado de una espectacular escalada del nivel de endeudamiento de los consumidores en los últimos años, puesto que en 1996 este endeudamiento apenas superaba el 43,3% de la renta familiar, situándose por debajo de la media europea. En decir, en poco más de una década, el endeudamiento familiar se ha multiplicado por más de tres. Los datos de la evolución del crecimiento interanual del crédito a los hogares, desde el año 1998 hasta el presente (Cuadro de datos y Gráficos nº 1), muestran por sí solos que hemos pasado por una etapa de expansión excepcional del endeudamiento. En muy pocos años se ha pasado de una situación de endeudamiento familiar “sana”, a que este endeudamiento familiar sea uno de los problemas más acuciantes de la economía española.

Crédito a las familias			
Porcentaje de tasas de crecimiento interanual			
Años	Total	Vivienda	Consumo
1998	19,3	18,2	21,5
1999	17,7	17,8	17,7
2000	17,5	21,7	9,4
2001	14,3	16,5	9,6
2002	13,2	14,2	10,9
2003	17,1	17,4	16,5
2004	18,6	21,0	12,8
2005	29,4	33,6	18,4
2006	21,5	22,1	19,7
2007	12,4	13,6	8,9
2008	8,6	9,7	5,1

Cuadro Nº 1 Fuente: Banco de España



Lo singular del explosivo proceso de endeudamiento familiar en España queda especialmente de manifiesto si se compara con los datos de otros países de nuestro entorno, en los que la evolución del resto de las variables macroeconómicas no ha sido muy distinta de la nuestra (ver Cuadros de datos nº 2), puesto que han compartido las fases de expansión y los efectos de la crisis. En cualquier aspecto del endeudamiento en que establezcamos la comparación, (crecimiento del volumen total de crédito a las familias, relación con el producto interior bruto, porcentaje de inversión del endeudamiento en patrimonio residencial, etc.) España está muy por encima de la media de los países de nuestro entorno. Baste señalar la alta participación de España en la demanda de crédito dentro del conjunto del área del euro, en relación con su peso económico, puesto que entre los años 2004 y 2007 casi la tercera parte de todo el crecimiento del crédito a los residentes en la zona euro se ha producido en España¹.

Pensemos que en los mismos años 2004, 2005 y 2006 en los que la progresión del endeudamiento familiar en España se movía por encima del 20%, la media europea se situaba entre el 5% y el 8%, moderándose mucho en los dos años siguientes para situarse, a finales del 2008, en el 3%. El diferencial del aumento de los créditos a los hogares ha continuado siendo favorable a España en el 2007 (8 puntos) y en el 2008 (2 puntos). Vemos, por tanto, que la crisis está forzando la confluencia de los niveles de crecimiento del endeudamiento de España con el resto del área euro. Pero teniendo en cuenta los altos niveles de endeudamiento de los que parten los consumidores españoles, aunque este diferencial no aumente a partir del año 2009, es ya suficientemente amplio para hacer que, por muchos años, el problema del endeudamiento familiar sea más acuciante en España que en la mayoría de los países de nuestro entorno. Y es de señalar que las otras dos economías importantes (EEUU y Gran Bretaña) que tienen tasas de endeudamiento parecidas a la española -entre 140% y 145% de la renta disponible- son también aquellas en las que la crisis está teniendo peores consecuencias desde el punto de vista del sobreendeudamiento familiar.

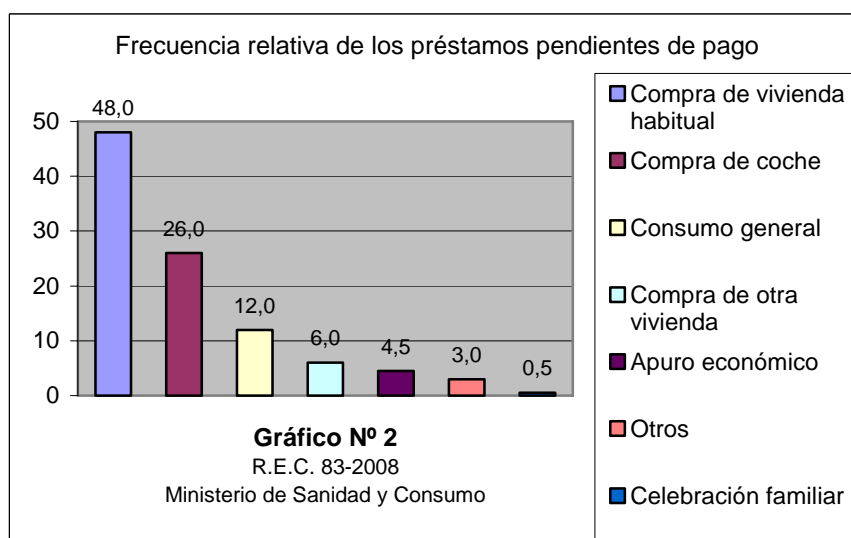
La otra gran diferencia del endeudamiento de los consumidores Españoles no se establece en términos cuantitativos sino cualitativos, y es el altísimo porcentaje del endeudamiento -y también del ahorro familiar- que tiene como destino la adquisición de inmuebles, ignorando cualquier otra forma de inversión o activo. La preferencia por este

¹ CAIXA CATALUNYA - Informe semestral II/2008. *Economía española y contexto internacional*

tipo de inversión conduce a un nivel mayor de endeudamiento, puesto que exige cantidades muy importantes y no fraccionables. En el próximo apartado analizaremos cómo la consideración de la vivienda como “inversión segura que justifica cualquier endeudamiento” ha formado parte de la cultura económica española.

3.- Datos generales del endeudamiento familiar y su relación con las variables macroeconómicas.

Como hemos visto, los años de crecimiento continuo y a ritmo elevado del crédito a los hogares han hecho que las familias españolas se encuentren entre las más endeudadas del mundo. Se trata de un problema de tales dimensiones que lastrará la economía española durante muchos años puesto que, aún en las mejores circunstancias, (moderación del nuevo endeudamiento e intenso crecimiento de la renta familiar), en el año 2.020 es previsible que la deuda de las familias españolas siga siendo superior al 100% de su renta disponible.



En el momento actual entre el 55% y el 60% de los hogares españoles se encuentran endeudados. Aunque la distribución de estos préstamos (muchos de ellos personales) por familias no siempre es exacta, el Gráfico nº 2 nos ofrece una distribución aproximada, en tantos por ciento, de la frecuencia relativa de los préstamos pendientes de pago en los hogares españoles.

CUADRO DATOS Nº 2 SELECCIÓN INDICADORES MACROECONÓMICOS DESDE EL 2000

Fuente: OCDE (Proyección para los años 2009 y 2010)

Producto Interior Bruto (PIB) en porcentaje respecto al año anterior											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
España	5,0	3,6	2,7	3,1	3,3	3,6	3,9	3,7	1,3	-0,9	0,8
Francia	4,1	1,8	1,1	1,1	2,2	1,9	2,4	2,1	0,9	-0,4	1,5
Alemania	3,5	1,4	0,0	-0,2	0,7	0,9	3,2	2,6	1,4	-0,8	1,2
Italia	3,9	1,7	0,5	0,0	1,4	0,7	1,9	1,4	-0,4	-1,0	0,8
Reino Unido	3,9	2,5	2,1	2,8	2,8	2,1	2,8	3,0	0,8	-1,1	0,9
EEUU	3,7	0,8	1,6	2,5	3,6	2,9	2,8	2,0	1,4	-0,9	1,6
Zona Euro	4,0	1,9	0,9	0,8	1,9	1,8	3,0	2,6	1,0	-0,6	1,2

Gastos de Consumo Privado en porcentaje respecto al año anterior											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
España	5,0	3,4	2,8	2,9	4,2	4,2	3,9	3,5	1,2	-0,4	0,2
Francia	3,6	2,6	2,3	2,0	2,4	2,5	2,5	2,4	0,9	0,3	1,8
Alemania	2,5	1,9	-0,8	0,1	-0,2	0,2	1,2	-0,3	-0,6	0,2	1,2
Italia	2,3	0,7	0,2	1,0	0,8	0,9	1,1	1,5	-0,5	-0,3	0,8
Reino Unido	4,7	3,1	3,5	3,0	2,9	1,9	2,1	3,0	1,8	-1,0	0,7
EEUU	4,7	2,5	2,7	2,8	3,6	3,0	3,0	2,8	0,4	-1,2	1,2
Zona Euro	3,1	2,0	0,9	1,2	1,5	1,8	2,0	1,6	0,4	0,2	1,2

Demanda Interior Total en porcentaje respecto al año anterior											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
España	5,3	3,8	3,2	3,8	4,8	5,1	5,1	4,2	0,7	-2,3	0,0
Francia	4,4	1,7	1,2	1,7	3,1	2,6	2,6	2,9	0,9	-0,4	1,6
Alemania	2,4	-0,4	-2,0	0,6	-0,6	0,2	2,3	1,2	1,7	0,1	1,2
Italia	3,2	1,5	1,3	0,8	1,2	0,9	1,8	1,3	-0,8	-1,1	0,9
Reino Unido	3,9	3,0	3,2	2,9	3,4	1,9	2,6	3,6	0,5	-1,6	1,0
EEUU	4,4	0,9	2,2	2,8	4,1	3,0	2,6	1,4	-0,1	-1,6	1,3
Zona Euro	3,6	1,3	0,4	1,4	1,8	2,0	2,9	2,3	0,8	-0,5	1,1

Índice de Paro en porcentaje de la población activa											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
España	10,8	10,1	11,0	11,0	10,5	9,2	8,5	8,3	10,9	14,2	14,8
Francia	8,6	7,8	7,9	8,5	8,8	8,8	8,8	8,0	7,3	8,2	8,7
Alemania	7,4	7,5	8,3	9,2	9,7	10,5	9,8	8,3	7,4	8,1	8,6
Italia	10,2	9,2	8,8	8,6	8,1	7,8	6,8	6,2	6,9	7,8	8,0
Reino Unido	5,5	5,1	5,2	5,0	4,8	4,8	5,4	5,4	5,5	6,8	8,2
EEUU	4,0	4,8	5,8	6,0	5,5	5,1	4,6	4,6	5,7	7,3	7,5
Zona Euro	8,1	7,7	8,1	8,6	8,8	8,8	8,2	7,4	7,4	8,6	9,0

Índice de precios al consumo en porcentaje respecto al año anterior											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
España	3,5	2,8	3,6	3,1	3,1	3,4	3,6	2,8	4,4	1,8	1,5
Francia	1,8	1,8	1,9	2,2	2,3	1,9	1,9	1,6	3,3	1,0	0,8
Alemania	1,4	1,9	1,4	1,0	1,8	1,9	1,8	2,3	2,9	1,1	1,3
Italia	2,6	2,3	2,6	2,8	2,3	2,2	2,2	2,0	3,5	1,5	1,5
Reino Unido	0,8	1,2	1,3	1,4	1,3	2,0	2,3	2,3	3,7	2,7	1,9
EEUU	3,4	2,8	1,6	2,3	2,7	3,4	3,2	2,9	4,3	1,6	1,5
Zona Euro	2,1	2,4	2,3	2,1	2,2	2,2	2,2	2,1	3,4	1,4	1,3

Para interpretar el anterior gráfico adecuadamente, hay que tener en cuenta que el 26% de estas familias endeudadas tienen más de un préstamo pendiente de pago. La situación más frecuente -tres de cada cuatro- es que se tenga simultáneamente un préstamo hipotecario para comprar la vivienda y uno personal para comprar un automóvil. Además, como veremos más adelante, los préstamos hipotecarios contraídos para la compra de vivienda, lo han sido por un capital muchísimo más elevado que el resto. Por ello, el peso económico de estos préstamos en el total del endeudamiento familiar es mucho mayor del 48% indicado.

En los cuadros nº 2 se recogen algunos de los principales datos macroeconómicos, de la década actual, de España, Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, EEUU y el total de la zona euro. En ellos se refleja el contexto económico nacional e internacional del histórico crecimiento del endeudamiento familiar español y la posterior llegada de la crisis, observando las complejas relaciones de causa-efectos a que nos hemos referido. Recogemos también las previsiones para los años 2009 y 2010, aunque debemos advertir que son cifras muy inciertas, como siempre que se trata de predecir la evolución económica futura.

En primer lugar vemos que en España, desde el año 2000 hasta el segundo semestre del año 2008, se ha venido produciendo un continuo aumento del producto interior bruto, siempre claramente por encima de los demás países de la zona euro, el Reino Unido y EE.UU. En los últimos años previos a la crisis, entre los años 2003 y 2007, se mantuvo entre el 3% y el 4%. Se trataba de datos positivos, como resaltaban los responsables económicos, pero que tenían el inconveniente de suponer un crecimiento basado, en una parte importante, en el desarrollo inmobiliario residencial, con un gran componente especulativo y paralelo al crecimiento del endeudamiento familiar, lo que lo convertía en un crecimiento desequilibrado e insostenible. Además, la posibilidad de dinero fácil que ofrecía el negocio inmobiliario, desvió a las inversiones de la búsqueda de otro tipo de actividades productivas más sostenibles. Como lógica consecuencia de lo anterior, cuando se ha producido la crisis y el derrumbe del sector inmobiliario, las perspectivas de crecimiento de España han pasado a estar, como muestran los datos, por debajo de la media de la zona Euro.

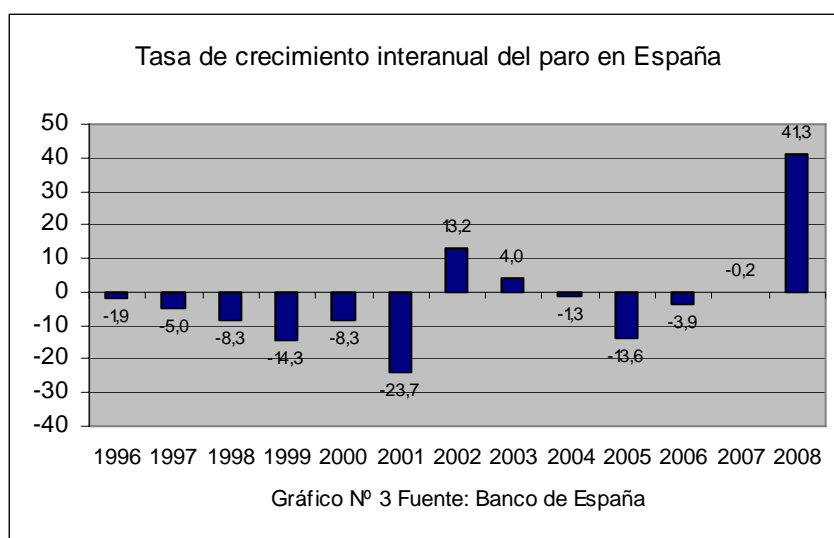
Vemos también que otro efecto, directo e inmediato, de un aumento tan acentuado del nivel de endeudamiento de los consumidores, es el crecimiento del gasto de consumo privado y de la demanda interior total. Tal y como queda reflejado en los cuadros de datos citados, estas variables se han situado desde el 2.000 claramente por encima de la media europea. Sin embargo, el fortalecimiento del consumo que tiene su base en el endeudamiento familiar es pasajero y a corto plazo. Después aparece una fase posterior -como la que está teniendo lugar en los momentos actuales- en la que el efecto “boomerang” del endeudamiento se vuelve en contra del sistema económico, reduciendo claramente el consumo privado y la demanda interior total, y en España se encuentra ya por debajo de la media europea, justamente en los momentos en los que más necesaria sería su reactivación. En pocas palabras: el crecimiento del consumo y la demanda interna basados en el endeudamiento familiar han sido “pan para hoy y hambre para mañana”.

También los datos de la subida de la inflación en España en el último decenio tiene mucho que ver con el mercado inmobiliario y el endeudamiento familiar. Los demás factores inflacionistas, como el precio de las importaciones y la energía, especialmente el petróleo, tuvieron la misma repercusión en los otros países que tomamos de referencia. Si el índice de precios al consumo ha estado estos años en España claramente por encima de la media europea, ha sido en gran parte producto del empuje del consumo privado y la subida constante y desorbitada del mercado inmobiliario, ambos muy relacionados, como hemos visto, con el endeudamiento familiar.

La evolución del paro es otra muestra de la intensa interrelación entre las variables económicas. Bajó de forma significativa desde el 2003 (11%) al 2007 (8,3%), pero como también experimentó un gran aumento la población activa, la tasa de paro sobre esta población activa tuvo algunos repuntes en los años 2002 y 2003 (Gráfico nº 3). Gran parte de la razón de este crecimiento del empleo estaba en el aumento desmedido de la construcción y la venta de viviendas, que, a su vez, estaba directamente relacionado con el endeudamiento familiar. Por ello, la crisis, que ha provocado el hundimiento de la construcción y del mercado inmobiliario, está provocando un espectacular aumento del paro que ha llegado hasta el 41,3% en el año 2008. Este aumento ha llegado a ser de 2,58 puntos porcentuales en el cuarto trimestre de dicho

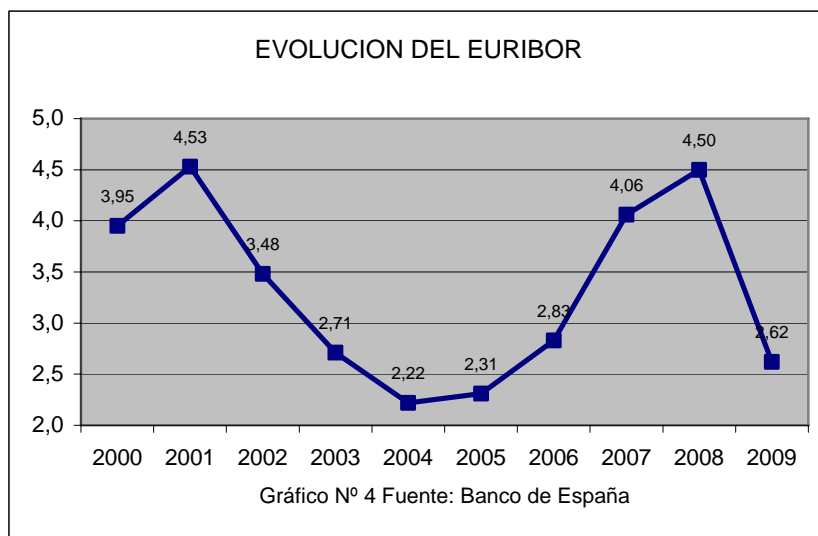
año, hasta llegar al 13,91% de la población activa. Además, el número de ocupados también ha registrado su mayor caída histórica, 620.100 personas en un año (-3,03%) y 489.600 sólo en el cuarto trimestre, lo que ha provocado que el número de ocupados se haya reducido hasta las 19.856.800 personas. El resultado: la tasa de paro que estaba a punto de converger con la media europea en el año 2006, esta ahora casi seis puntos por encima de esta media.

Los datos apuntan a un empeoramiento aún más intenso durante el año 2009, en el que nos acercaremos a una tasa del 20% y a los cuatro millones de parados. Si tenemos en cuenta que el paro es la variable macroeconómica que más directamente influye en el impago de la deuda familiar, mucho más que los tipos de interés o que el volumen del crédito, veremos las dramáticas consecuencias que han de tener estas cifras desde el punto de vista del crecimiento del sobreendeudamiento y la insolvencia familiar.



La evolución del Euribor que se refleja en el Gráfico nº 4 marca una tendencia a la baja hasta el año 2004 en que llegó hasta el 2,22, para subir en los años siguientes y llegar a su nivel más alto en 2008 con el 4,5. En los últimos meses este índice ha caído en picado, pasando del 5,25 de Octubre de 2008, hasta situarse en el 2,13 en Febrero. El estudio de la relación entre la variación del Euribor y el endeudamiento familiar nos muestra que la fuerte subida de este indicador, a partir del 2004, no produjo la disminución en el crecimiento de los nuevos préstamos que hubiera cabido esperar. La causa, que vamos a ver con detalle en los próximos apartados, ha sido que los Bancos y Cajas, como respuesta a esta subida de los tipos de interés y de la vivienda, aumentaron

los plazos de amortización de los nuevos préstamos, hasta llegar a una cuota mensual que fuera asumible por los consumidores. Aunque la bajada, brusca e importante del Euribor que tiene lugar en el momento actual es una de las pocas noticias positivas de la economía reciente que podrá ayudar a muchas familias endeudadas, no evitará que muchas otras caigan en la insolvencia debido al aumento del paro y la contracción del crédito.

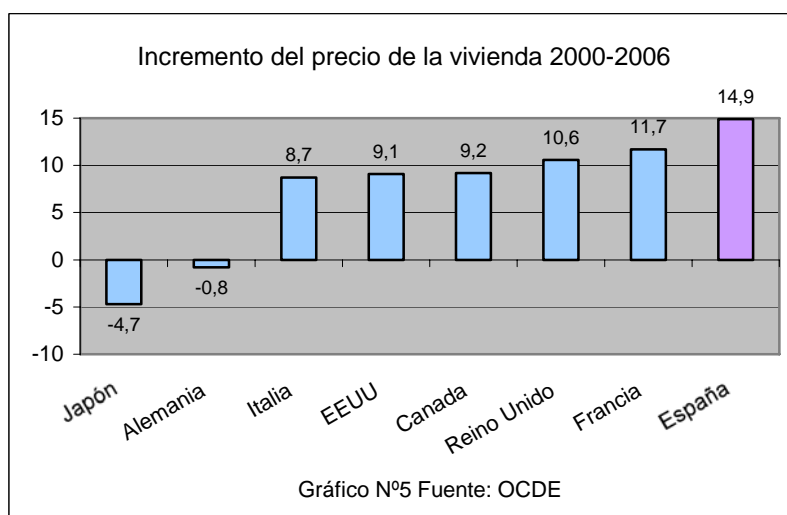


Después de repasar todos los datos anteriores, no podemos dejar de pensar que tanto el excesivo aumento del endeudamiento familiar, como el hecho de que el crecimiento del empleo y el PIB estuvieran basados en una espiral especulativa e insostenible del negocio inmobiliario, eran señales de alerta, que no podrían pasar desapercibidas a ningún analista económico. Sin embargo las entidades bancarias, y la sociedad en general se dejaron llevar por el optimismo propio de una época de prolongado crecimiento y bonanza económicos. En estos años se ha vivido el espejismo de que la excesiva financiación de las economías domesticas mediante el endeudamiento, no era ningún problema en sí mismo, sino sólo un medio de anticipación de rendimientos que contribuían al incrementar el bienestar de las familias y que estimulaban la economía general. La curva de aumento de crédito marcaba una tendencia matemática hacía una situación en la que la practica totalidad de los consumidores españoles estarían endeudados para los siguientes decenios. Pero esto no parecía suponer ningún problema para las entidades bancarias. Solo se vislumbraba un riesgo lejano e improbable de que “evoluciones económicas adversas” hicieran que a los consumidores les fuera imposible devolver sus deudas. Pero los bancos y cajas estaban tranquilos puesto que, como reconocían expresamente, sabían que la mayoría del endeudamiento era hipotecario y tenían como garantía la vivienda de los consumidores,

y esto hacía que el peligro de la morosidad fuera muy pequeño puesto que, por mal que le fuera a las familias, su hipoteca era lo último que dejarían de pagar. Es decir a las entidades financieras no les importaba el nivel de endeudamiento ni las dificultades o estrecheces que tuvieran que pasar los consumidores siempre que, finalmente, pagasen sus préstamos.

4.- Influencia de la evolución de mercado inmobiliario en el endeudamiento y la riqueza financiera de las familias.

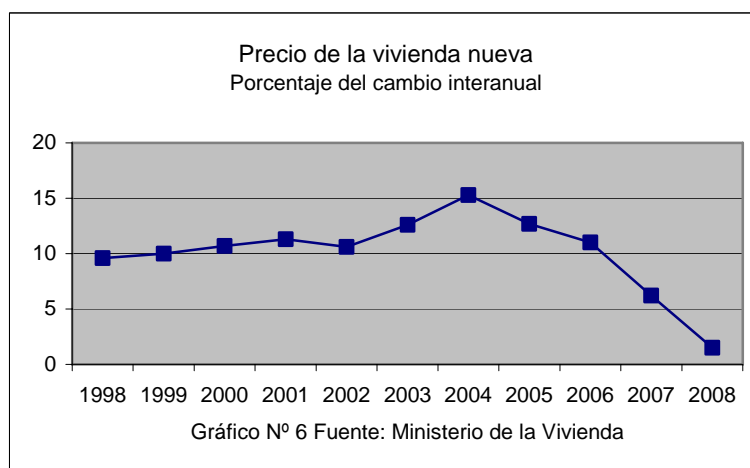
Como hemos señalado el principal destino de la espiral de endeudamiento familiar de estos últimos años ha sido la adquisición de vivienda, normalmente mediante hipotecas a interés variable que, ha supuesto más del 80% de todo el endeudamiento familiar desde el año 2.000².



La subida del precio de la vivienda en España a partir del año 1996, y sobre todo entre los años 2.000 y 2.006, ha sido de tal magnitud que solo puede ser explicada como efecto de un movimiento especulativo, ajeno a cualquier lógica y sensatez económica. Como se recoge en el Gráfico n° 5 durante estos años se produjo una subida media anual superior al 10%, mucho mayor que la que tuvo lugar en cualquier otro país de nuestro entorno. Lógicamente el esfuerzo de los consumidores españoles para adquirir una vivienda, y la necesidad de endeudamiento crecía año tras año de forma proporcional. Los españoles veían como las viviendas en sus ciudades se situaban entre las más caras del mundo, más caras incluso que las de países cuya renta “per capita” era muy superior a la nuestra.

² Datos Instituto Nacional de Estadística

Después de estas desorbitadas subidas, y a pesar de los vaticinios en contra de las empresas inmobiliarias y de algunos responsables económicos (la teoría del “aterrizaje suave del precio de la vivienda”), la crisis económica ha hecho estallar la “burbuja inmobiliaria” y ha frenado bruscamente la subida del precio de la vivienda (Gráfico nº 6). El mercado de la vivienda se contrajo, en el promedio del año 2008 cerca del 10%, y durante el año 2009 se pronostica que caerá un 20%, arrastrando los precios a la baja. Sin embargo, dado el momento en que ha tenido lugar, esta bajada de precios de la vivienda, tan largamente esperada, no tendrá, a corto plazo, los beneficios que cabría esperar. Muchos consumidores, que no tienen vivienda y que hubieran podido aprovechar la bajada de precios para comprarla, no pueden hacerlo por culpa de la mala situación económica en que les ha colocado la crisis. En cambio, para los consumidores que ya están pagando un piso, que son mayoría, está bajada supone una disminución de la valoración de su activo, que puede llevarles a la insolvencia, si su situación económica se torna desfavorable.

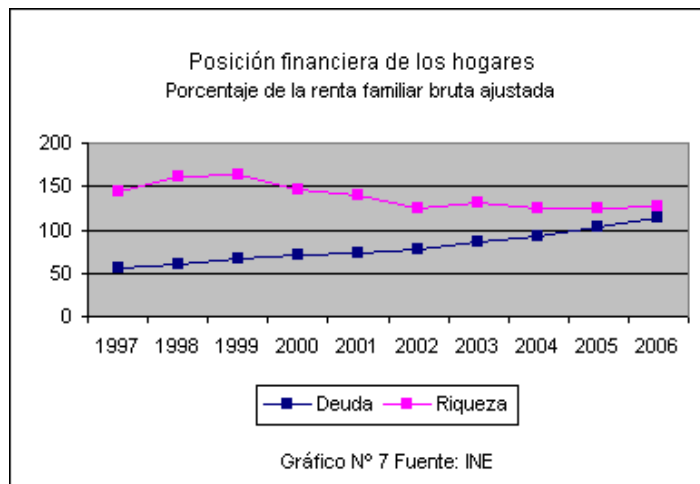


Otra consecuencia de un proceso prolongado de aumento de la construcción, de los precios de la vivienda y de la espiral de endeudamiento para adquirirla, es que, más pronto o más tarde, inevitablemente lleva a un punto en que se satura el mercado y se reduce drásticamente la demanda: es el “estallido de la burbuja inmobiliaria”, del que hemos hablado. Esta saturación, que ya se apuntaba antes de la crisis, junto con los efectos de ésta, lleva a un horizonte próximo en el que la demanda de vivienda va a seguir bajando puesto que, además, las perspectivas de bajada de precios han ahuyentado a los especuladores del negocio inmobiliario. Las proyecciones señalan que esta demanda dentro de cinco años podría ser menos de la mitad de la actual. No hará falta repetir los efectos en cascada que esto tiene: bajada de los precios y disminución

de los activos de las familias que, en muchos casos tienen que pagar una hipoteca cuyo importe es superior al del piso que grava. Es una situación tan catastrófica para las familias como para los bancos que tienen estas viviendas como garantía.

Posición financiera de los hogares		
Porcentaje de la renta familiar bruta ajustada		
Año	Deuda	Riqueza
1997	55,3	143,5
1998	60,4	160,9
1999	65,9	162,6
2000	70,7	146,0
2001	73,3	140,7
2002	78,3	124,3
2003	85,5	130,3
2004	93,4	125,1
2005	102,4	123,8
2006	114,1	126,8

Cuadro Nº 3 Fuente: INE



Dado que, como hemos visto, entre los años 2002 y 2007 los pisos estuvieron subiendo a un nivel medio superior al 12%, la riqueza de las familias que tenían vivienda en propiedad casi subía al mismo nivel, aunque su endeudamiento aún subía más. Pero este concepto de “riqueza familiar” es menos consistente de lo que puede parecer, puesto que, de la misma forma que la riqueza de las familias españolas había subido artificialmente por la enloquecida aceleración de los precios de las viviendas, cuando estos precios han bajado, lo ha hecho también su riqueza patrimonial y en cambio las deudas contraídas no han disminuido. De esta forma la evolución del mercado inmobiliario ha llevado a una situación de quiebra técnica a muchas familias: primero, al subir sin freno las viviendas, les hizo endeudarse por una cantidad excesiva y, a partir del 2008, la bajada de su precio ha hecho que disminuyera su patrimonio sin disminuir sus deudas.

Hay que tener en cuenta que en la riqueza de las familias españolas, la proporción del patrimonio inmobiliario es mucho mayor de lo que se puede encontrar en otros países. Esta tendencia cultural se ha agudizado como efecto de los movimientos especulativos en el mercado inmobiliario de los últimos años. Baste pensar que en 1998 los valores inmobiliarios eran el 72% de la riqueza de las familias, y en el año 2003, sólo cinco años después, el porcentaje había crecido hasta el 83% que, con algunas oscilaciones, se mantiene aproximadamente hasta la actualidad. Es evidente el traspaso

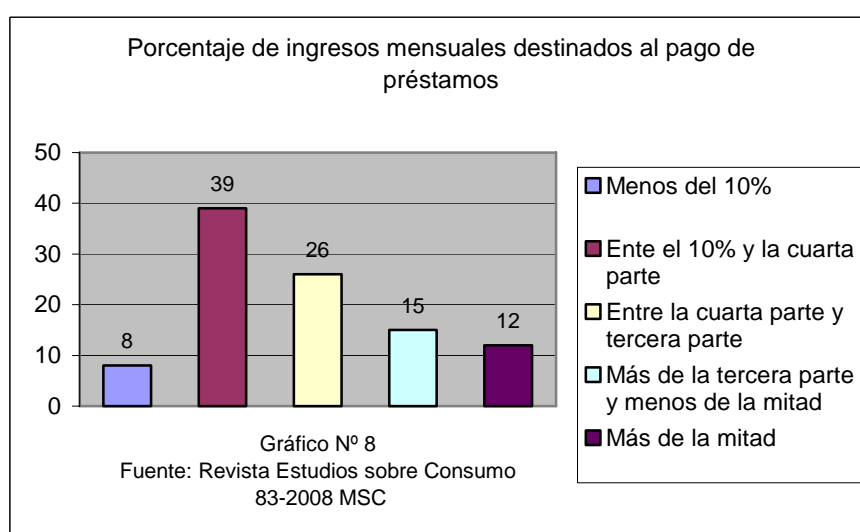
de los otros activos hacia la riqueza inmobiliaria y la importancia que este movimiento ha tenido en la situación de endeudamiento familiar. En el Gráfico nº 7 vemos cómo se produce, entre los años 1997 y 2006, la confluencia entre la riqueza financiera y el endeudamiento de las familias, sobre todo por el aumento de esta última variable.

Por el mismo motivo por el que hemos indicado que durante estos años la percepción de mejora en la riqueza familiar que provocaba el aumento de valor de las viviendas, tuvo un efecto positivo en el consumo, (“efecto riqueza”), la disminución de su precio genera lo que podíamos denominar “efecto pobreza” retrayendo el consumo. Según el Banco de España cada punto porcentual de caída en el valor de la riqueza inmobiliaria podría traducirse en una disminución de más de una décima en el consumo de los hogares. Antes de producirse la crisis, el mismo Banco de España señalaba “que la vivienda sólo provocaría un impacto considerable sobre el gasto en consumo y sobre el nivel de actividad económica en el resto de los sectores, si el ajuste de los precios fuese muy abrupto”. Eso es, exactamente, lo que ha sucedido. Sin embargo, durante años, determinados análisis, muchas veces provenientes del sector bancario, afirmaban que no había que preocuparse demasiado por el creciente nivel de endeudamiento familiar, puesto que lo importante era que la riqueza de las familias estaba también aumentando. Realmente, como hemos visto, el continuo aumento de los precios de la vivienda hacía aumentar el valor teórico de la riqueza de las familias que tenían estas viviendas como principal activo. Sin embargo, aun con esta valoración optimista de los activos familiares, la realidad es que hasta la crisis del 2008 han estado creciendo a un ritmo inferior al endeudamiento. De hecho, si analizamos el aumento de los activos no inmobiliarios de las familias (acciones, dinero en efectivo, depósitos bancarios, etc.) vemos que su crecimiento, incluso en épocas de bonanza económica, ha estado por debajo del 9%, es decir menos de la mitad del crecimiento del endeudamiento. Es un dato que debería haber alertado a las entidades financieras sobre el nivel de riesgo que suponía, para ellos y para las familias, continuar aumentando el endeudamiento.

5.- La ruptura de los límites tradicionales en la aceptación del riesgo del endeudamiento familiar.

Uno de los motivos por los que ha sido posible que tantas familias españolas se encuentren en el momento actual soportando una deuda tan excesiva en proporción a sus ingresos y a su patrimonio, es que durante estos años se rompieron,

imprudentemente, todos los límites de sensatez y previsión económica tradicionales en el análisis de riesgo del endeudamiento. Hay que señalar que estos límites no deberían haberse interpretado como requisitos que las entidades financieras exigían hacia sus clientes para la concesión de préstamos, sino que se trataba de normas generales en el consumo responsable del crédito, que un consumidor debe aceptar en su propio beneficio para evitar el sobreendeudamiento. Por ello, aunque los bancos y cajas los hubieran traspasado en sus ofertas de crédito, hubiera sido conveniente que los consumidores no se hubieran dejado tentar por estas supuestas “flexibilidades” en la concesión de préstamos.



El límite de riesgo aconsejado para asumir un crédito -y así lo entendía la práctica bancaria- era que su pago no exigiera destinar mensualmente más de la tercera parte de los ingresos del prestatario y, en el caso de los hipotecarios, que su capital no superase el 70% del valor real de la vivienda. Por último, el límite de la duración del periodo de amortización solía ser 20 años o, más excepcionalmente, 30 años. Se consideraba, con razón, que cualquier endeudamiento por encima del 33% de los ingresos colocaba al endeudado en un peligro real de insolvencia. La práctica, que se extendió en España, sobre todo a partir del año 2004, de que se asumieran hipotecas que exigían destinar a su pago el 50% de los ingresos, colocaba al consumidor en una exposición al riesgo extrema, tanto más cuando eran préstamos a interés variable que, en cualquier momento, podían subir. El Gráfico nº 8 muestra que, aproximadamente la cuarta parte de las familias endeudadas destinaban en el año 2007 más de la tercera parte de sus ingresos al pago de deudas.

También se ha traspasado estos años el límite máximo de 30 años de amortización de las hipotecas. Incluso la barrera de los 40 años, ya de por sí un plazo extremado, comenzaba a ser rota en el año 2006, con las ofertas de hipotecas a 50 años. Ampliar el pago del plazo suponía aumentar la cantidad total -amortización más intereses- que el consumidor debería pagar, pero debido al “efecto cuota”, al que luego nos referiremos, el consumidor no lo valoraba suficientemente. Además, se convencía a sí mismo -o le convencían- de que no tenía necesariamente que esperar cuarenta o cincuenta años para devolver el préstamo, puesto que podría adelantar el pago. Otro argumento que se empleaba, y que convencía a muchos consumidores era, que en el caso de que fallecieran antes de pagar la hipoteca -cosa nada improbable si se contrataba a 50 años- los que heredasen el piso serían quienes heredasen también la hipoteca, sin que ellos hubieran tenido que sacrificarse durante su vida para dejar totalmente pagada su vivienda.

Es verdad que los bancos buscaban también, ampliando y flexibilizando las condiciones de las hipotecas, fidelizar a una clientela joven, permitiendo el acceso a la vivienda de los jóvenes con menos ingresos, pero el efecto real ha sido muy perjudicial. Ha contribuido a mantener elevados los precios de los inmuebles y ha animado a muchas familias a comprar viviendas más caras de lo hubieran debido asumir, llevándoles a una situación de sobreendeudamiento, puesto que habían adquirido una deuda muy importante, durante largos años, años en los que sus circunstancias económicas podrían tornarse adversas por muchos motivos (pérdida de empleo, jubilación, enfermedad, etc.) e imposibilitarles la devolución del préstamo.

Los datos que figuran en el Cuadro de Datos nº 4, con las variaciones del coste y las condiciones de las hipotecas contratadas en España desde el 1996, muestran con gran claridad este proceso. La hipoteca media en 1996 tenía como importe del capital prestado 47.378 € 18 años de amortización y una cuota anual actual de 3.756 €. Once años después, en 2007 el importe de la hipoteca media era ya tres veces mayor, con un capital de 149.007 €, una cuota de 9.061 € y un periodo de amortización de 28 años. Desde el punto de vista de la lógica económica en el análisis retrospectivo de estos datos, es obligado plantear que las continuas y espectaculares subidas de los precios de la vivienda durante tantos años, hubieran tenido que provocar una retracción de los compradores y, por lo tanto, acabar frenando la subida. Pero esto no fue así porque la

respuesta que los bancos propusieron a los consumidores fue, como hemos dicho: si suben los pisos, subamos el endeudamiento. Y como las cuotas mensuales ya estaban al límite de lo insoportable para los consumidores, ya la única variable que era posible mover era el plazo de amortización de las hipotecas. De esta forma, en la última etapa del crecimiento del mercado inmobiliario antes de la crisis, se trató de enmascarar el aumento del endeudamiento real, ampliando la duración de los préstamos hipotecarios o sus plazos de carencia. El consumidor, al que se había acostumbrado ya a valorar su endeudamiento por la cuota mensual a pagar y no por su volumen real, acabó aceptando entrar en este peligroso camino.

Indicadores del coste anual bruto de la deuda hipotecaria media					
Año	Condiciones			Coste medio anual	
	Importe medio	Plazo	Tipo efectivo	Inicial	Actual
1996	47.378	18	9,45	5.486	3.756
1997	50.786	19	6,91	4.808	3.885
1998	55.887	20	5,65	4.671	4.136
1999	61.829	21	4,72	4.648	4.437
2000	69.063	22	5,76	5.546	4.816
2001	75.645	23	5,76	5.942	5.136
2002	85.458	24	4,80	6.001	5.659
2003	97.202	25	3,59	5.894	6.288
2004	110.226	25	3,19	6.401	7.130
2005	124.538	25	3,18	7.227	8.056
2006	140.275	26	4,03	8.711	8.877
2007	149.007	28	5,06	9.966	9.061
2008	140.845	27	5,64	10.119	.

Cuadro Nº 4 Fuente: INE

En el mismo sentido, el límite habitual de la financiación de la vivienda en el 70% de su valor real, obligaba al consumidor a disponer previamente de ahorros para comprarla y, además, impedía que las oscilaciones del precio de la vivienda pudieran hacer que su valor fuera menor que el de la hipoteca. La posibilidad de desgravar, mediante el ahorro previo a la compra, con las libretas de “ahorro vivienda”, daba a estos límites coherencia desde el punto de vista de la prudencia económica, más aun teniendo en cuenta que la compra de un piso conlleva gastos de gestión e impositivos, no recuperables, que suelen suponer el 10% de su valor. También estos límites fueron eliminados por las entidades financieras, que llegaron a ofrecer a los consumidores préstamos por el 100% del valor de la vivienda para favorecer la compra por parte de los consumidores que no tuvieran ahorros. Esta imprudencia se justificaba además por

la guerra comercial entre bancos y por la creencia, que ya hemos reiterado y que está en el origen de la crisis, de que las viviendas no iban a parar nunca de subir y, por lo tanto, en dos o tres años las hipotecas concedidas tendrían menos valor que los inmuebles adquiridos. La realidad ha sido que este cambio también ha conducido a los consumidores a aumentar su endeudamiento y, con la bajada de los precios de la vivienda, su insolvencia financiera.

6.- La emergencia de los “créditos rápidos” y de la reunificación de deudas.

A partir del 2000 se produjo en España una gran intensificación de las agresivas campañas publicitarias de los denominados “créditos express”, créditos instantáneos o créditos rápidos. Se trataba de créditos personales caracterizados por ofrecer unos mínimos tramites, rapidez en la gestión y una supuesta flexibilidad en la devolución, que en realidad suponía cronificar las situaciones de endeudamiento. Otra de sus características fundamentales era la aplicación, más o menos enmascarada, de unos tipos de interés mucho mayores que los que existentes para otros tipos de créditos.

Desde el punto de vista objetivo no tenía ventajas frente a los préstamos ordinarios, que cualquier consumidor hubiera podido obtener en su banco habitual. ¿Cómo se explica entonces su existencia?. La respuesta es sencilla, la mayor parte de los que acudían y acuden a estos procedimientos son personas que, por su situación financiera y por los créditos contraídos, no hubieran podido obtener fácilmente financiación en los canales bancarios convencionales. El recurso a los créditos rápidos era un paso más en el camino que conducía a la quiebra personal y familiar. Por lo general, el paso anterior a la reunificación de deudas a que luego nos referiremos.

Empleando ganchos publicitarios que daban una imagen frívola del endeudamiento; ("si quieres 6000 euros, los tienes en la mano", "hasta 3.000 euros disponibles en todo momento") estaban dirigidos a un consumidor ya ahogado por las deudas. El propio Banco de España ya advertía en el año 2006 que estos créditos tenían unos tipos de interés que podían llegar a duplicar o triplicar muchos de los ofrecidos habitualmente por las entidades bancarias a sus clientes y que, por otra parte, el riesgo de impagados (muchísimo más alto que el de los créditos habituales puesto que en el 2006 rondaba ya el 3%) aumentaba rápidamente, por lo que, si no se estrechaban los

controles de solvencia, acabarían propiciando el sobreendeudamiento. A pesar de ello muchos de los bancos tradicionales crearon sus propias “segundas marcas” destinadas a este tipo de créditos, para no quedarse al margen del negocio, contribuyendo a empujar a muchos consumidores hacía la insolvencia.

En cuanto a la reunificación de deudas, suele ser la última etapa en el camino al sobreendeudamiento. Cuando la familia, ya agobiada por las deudas e impagos que se acumulan, siente la amenaza del embargo o del desahucio, se le abre esta última opción: la refinanciación o reunificación de las deudas, un supuesto alivio a corto plazo por el que va a adquirir un crédito mayor, a más largo plazo y en condiciones posiblemente peores. Por lo general, se contratará un nuevo préstamo hipotecario de la vivienda habitual, se cancelarán los anteriores préstamos y se asumirá una única cuota por un único préstamo a largo plazo.

Es evidente que la proliferación de este tipo de empresas, incluso en los años de bonanza, era un mensaje de alerta que no se quiso ver. Según los propios datos del sector, en el año 2005 se abrieron más de 3.900 nuevos establecimientos con este fin, y 5000 más en 2006. La mayor parte de estas empresas habían comenzado su actividad a partir del año 2000. En 2006 la empresa Creed España estimaba que el 50% de la población de entre 25 y 64 años con una vivienda en propiedad estaba pensando en reunificar sus deudas, para poder mejorar su situación financiera.

Los consumidores que acudían a la reunificación de deudas, más aún que los que contrataban créditos rápidos, estaban tan agobiados que no podían valorar con frialdad lo que suponía el paso que iban a dar, y las obligaciones y pagos que asumían con unas empresas que no siempre eran limpias y transparentes. Cuanto más se ampliaban los plazos del endeudamiento, más se potenciaba el sobreendeudamiento y en vez de salir a flote, en la mayoría de los casos se estaba produciendo un hundimiento muchísimo mayor.

III.- ASPECTOS Y CAUSAS SOCIALES DEL ENDEUDAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES EN ESPAÑA.

1.- La “frivolización del crédito” como realidad social.

El elevado nivel de endeudamiento que las familias sufren en el momento actual es producto de una serie de factores sociales y económicos (tipos bajos de interés, elevación del precio de la vivienda, uso abusivo de las tarjetas y otros instrumentos de crédito, prácticas comerciales y publicitarias agresivas de animación al crédito, deficiencias e imprevisión en la gestión económica de los consumidores, etc.) que nos han situado ante uno de los mayores retos para la economía y el bienestar familiar en muchos países y, de forma especial, en España.

Por lo tanto, este proceso de sobreendeudamiento familiar no puede explicarse desde una lógica estrictamente económica. En el mismo entorno macroeconómico, si las actitudes y los comportamientos de las entidades bancarias, los consumidores y la sociedad en general hubiesen estado guiados por la racionalidad, la sensatez y la previsión, nunca se hubiera llegado a una situación como la actual. Es evidente que la influencia de las tendencias sociales consumistas y de “frivolización del crédito” han producido que los consumidores se hayan endeudado cada vez más y de una forma mucho más despreocupada y “alegre”.

El cambio de actitudes sociales ha supuesto el nacimiento de una cultura que potencia el endeudamiento y que lo integra como si fuera algo casi inevitable. El uso excesivo del crédito se ve reforzado y potenciado por el hecho de que en nuestra sociedad se ha rodeado al consumidor de constantes invitaciones a vivir por encima de sus posibilidades. La extensión de las tarjetas de pago diferido y los anuncios de entidades bancarias y establecimientos comerciales que invitan a utilizar el crédito para no privarse de cualquier capricho, tratan de seducir al consumidor para que no deje de comprar todo lo que se le antoje, sin pensar en el peso económico que supone la compra a crédito. Cuando la persona entra en la rueda de “vivir a crédito” se va acostumbrando a enlazar un préstamo con otro, aumentando el capital y el plazo de sus préstamos. El resultado final de este proceso es el sobreendeudamiento.

La aceptación del endeudamiento como situación normalizada del ciudadano es consecuencia de cambios psicosociales relativos a nuestra forma de comportarnos con el

dinero. Supone, en buena medida, el triunfo de determinadas estrategias publicitarias promovidas por el comercio y la banca, que han modificado la emocionalidad del consumidor y eliminado su aversión al riesgo económico y la racionalidad en la planificación del presupuesto familiar. Se puede decir que en la etapa histórica en la que nos encontramos, los españoles han asumido la “ideología consumista” y los valores hedonistas, abandonando definitivamente las ideas tradicionales de que la austeridad, el ahorro y el sacrificio son los principios que deben regir la economía personal y familiar. La falta de aversión al riesgo y el consumismo han modificado los hábitos de ahorro y supuesto la extensión de los comportamientos y actitudes basadas en lo que se denomina: “concepto lúdico del dinero”. La racionalización del gasto ha desaparecido, y de utilizar el resultado del trabajo actual para el ahorro a largo plazo, se ha pasado a lo contrario: hipotecar el salario futuro -muchas veces muy incierto- para saldar las deudas contraídas hoy. Un cambio de tendencia, en fin, que lleva a adquirir bienes por encima del límite de los ingresos familiares, al pago aplazado como norma y a situaciones de sobreconsumo y sobreendeudamiento como problema social generalizado.

A continuación vamos a concretar cuáles han sido los factores que han propiciado que en el momento actual, millones de familias estén agobiadas por las deudas en medio de una situación de crisis. Nuestro objetivo no es solo explicar como se ha llegado a esta situación, sino, sobre todo, contribuir a que puedan ser corregidos puesto que hacerlo, además de ayudar a superar la crisis, podrá llevarnos a un modelo de desarrollo económico más sano, más sostenible y socialmente más deseable.

2.- La trampa del “efecto cuota”

Uno de los motivos por el que los consumidores no han sido conscientes de su propia situación económica y su nivel de endeudamiento ha sido el “efecto cuota”, un error en la percepción y valoración de los préstamos prácticamente universalizado en nuestra sociedad. Este “efecto cuota” hace que a la hora de contratar un préstamo, sobre todo hipotecario, se atiende únicamente a valorar la cuota mensual inmediata que debe pagarse, quedando en un segundo plano o incluso no prestando atención, a los aspectos realmente esenciales: la cantidad por la que nos hemos endeudado, el plazo de amortización y la forma del cálculo de intereses, con sus posibles oscilaciones al alza. Así, desde los planteamientos basados en el “aquí y ahora” en que el consumidor se coloca -o le colocan-, que el plazo de amortización pase de 20 a 25 años, o de 25 a 30

años, pierde casi toda su significación, si con ello su próxima cuota mensual se rebaja cien euros. Por ello, es tan necesario reeducar al consumidor para que valore adecuadamente los préstamos que va a asumir. Antes de endeudarse debería haber analizado si el importe total del préstamo, su tipo de interés y el periodo de amortización eran adecuados para su economía y estaban justificados, teniendo en cuenta la finalidad de su endeudamiento. Sólo después de hacer este análisis, debería comprobar que también la cuota -variable matemáticamente relacionada con estas tres anteriores- se adecuaba a sus posibilidades económicas actuales y futuras.

3.- La relación “reverencial” del consumidor con las entidades financieras y la ausencia de otros asesoramientos antes del endeudarse.

En España y en muchos otros países del entorno pervive una relación del ciudadano hacia el personal de los Bancos y Cajas que podemos calificar de “reverencial”, basada en una confianza en la objetividad y certeza de sus asesoramientos y consejos que difícilmente se podría encontrar en otros ámbitos, en los que un cliente se encuentra ante un comercial que le va a vender un producto. La aparente cordialidad que intentan transmitir estas entidades y la mucha publicidad amable sobre los créditos que el consumidor ha recibido, le han hecho olvidar a menudo una cuestión básica: que los intereses económicos del prestamista (bancos y cajas) y del prestatario (consumidor) son, por definición, contrapuestos. Aún dando por descontada la buena fe y honestidad de los bancos, estos van a aspirar a su propio beneficio y por ello difícilmente pueden ser los consejeros perfectos para orientarle sobre un préstamo. Los grandes beneficios no los han obtenido los bancos durante estos años con las familias mas apuradas que realmente necesitaban un préstamo, sino con aquellas que aparentaban ofrecer mayores garantías y capacidad de reembolso, aunque se fueran a endeudar para cambios de residencia o inversiones consumistas poco razonables.

Ha coincidido también que, como ya hemos señalado, dentro de las entidades financieras mundiales se ha producido un cambio en las estructuras tradicionales y han “tomado el poder” los comerciales frente a los analistas de riesgo. Este error, que está en gran parte en el núcleo causal de la crisis económica mundial, ha tenido también una gran importancia en el sobreendeudamiento familiar. En el ultimo decenio, y principalmente entre los años 2003 y 2007, los bancos han tenido una política “alegre”

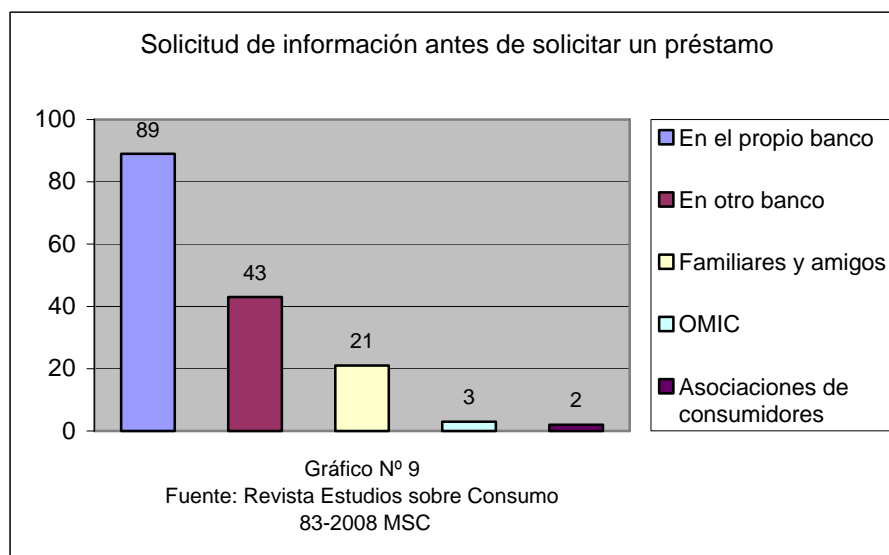
de concesión de préstamos hipotecarios, tanto por la cantidad (a veces hasta el 100% del valor del inmueble, tasado de una forma optimista) como por la valoración de la solvencia de los solicitantes.

Durante estos últimos años, en la práctica bancaria, planteada a corto plazo, el comercial se apuntaba un éxito -casi siempre remunerado- cada vez que la entidad concedía un préstamo. El optimismo o la inconsciencia financiera impedía ver que ese préstamo podía llevar al prestatario a una situación de insolvencia y a poner en riesgo la salud financiera del Banco, si la economía empeoraba. El comercial podía pensar que, si eso llegaba a suceder, lo más probable era que él, en el supuesto de que continuara trabajando en la misma entidad, no tuviera que asumir ningún tipo de responsabilidad.

También la guerra comercial entre bancos y cajas de ahorro ha tenido parte de culpa en la laxitud de los análisis de riesgo, puesto que el consumidor tenía la conciencia de que, fuera cual fuera su solvencia o la cantidad que solicitaba, si buscaba lo suficiente, acabaría encontrando un banco o caja que le concediera el préstamo. Difícilmente podría este consumidor entender que la negativa de un banco a concederle un préstamo podía ser razonable, y hasta conveniente para impedir el sobreendeudamiento del solicitante, si había otros bancos o cajas dispuestos a concedérselo. Así, el banco que le concedía el préstamo se convertía en el “banco bueno” que ganaba un cliente y el banco que le aconsejaba no endeudarse perdía un cliente.

Otro factor decisivo para explicar porqué el colectivo de consumidores se ha dejado llevar por la espiral de endeudamiento, mas allá de lo que era conveniente para sus propios intereses, es que no buscaba asesoramiento e información en otras entidades distintas del Banco o Caja a los que solicitaba el crédito. La inmensa mayoría de los consumidores se han dejado llevar por esa confianza en los bancos y sus empleados, a los que consideraban poseedores de conocimientos y claves económicas superiores a los suyos, y creían que les iban a asesorar de forma objetiva y desinteresada. Basta ver el Gráfico 9, en el que se reflejan los datos de un Estudio respecto a la información y asesoramiento con que contaban los consumidores antes de decidirse a contratar un préstamo. Vemos que hay una clarísima tendencia a obtener información en la propia entidad bancaria donde se solicita el préstamo: así lo han hecho el 89% del total. El 43% consultó también en otra entidad bancaria distinta de la que le concedió el préstamo. A

familiares y amigos consultaron el 23% y, en cambio solo el 3% solicitó información o asesoramiento en alguna OMIC, y, aún menos (2%) lo hizo en alguna Asociación de Consumidores. Es significativo que sean las propias entidades bancarias que conceden el préstamo (que, aun presuponiendo su honradez, tienen, como hemos señalado, intereses contrapuestos a los solicitantes de los préstamos) la principal fuente de información y asesoramiento de los consumidores.



Estos datos muestran que las Instituciones y las Asociaciones de ayuda a los consumidores se han encontrado con el problema, a la hora de que cumplir con su función, de que los consumidores, desconociendo esta posibilidad de asesoramiento e información previa que les ofrecían, se han dejado llevar por la confianza “reverencial” en los bancos a que nos estamos refiriendo. Solo han acudido a pedir asesoramiento con posterioridad a contratar sus préstamos, cuando tenían problemas con las entidades financieras. Las familias endeudadas pedían entonces ayuda antes situaciones de difícil solución, que hubieran debido evitarse si hubieran pedido asesoramiento previo. Por ello, todas las Entidades e Instituciones que defienden los derechos de los consumidores coinciden en que deberían tener un papel decisivo como consejeras y asesoras de los consumidores, antes de la solicitud de un préstamo o de otras tramitaciones bancarias importantes.

4.- El efecto del optimismo económico y la pérdida de la aversión al riesgo.

El consumidor no ha sido consciente de que pedir un préstamo es uno de los actos de mayor repercusión económica que se puede efectuar. Sea o no hipotecario, va a

"hipotecar" su nivel de vida y su futuro económico. Puede incluso tener consecuencias catastróficas para quién lo solicita. Por ello, resulta asombroso constatar que, como hemos visto durante todos estos años, la mayoría de las personas han firmado préstamos por cantidades elevadísimas y para varios decenios de su vida, sin la suficiente reflexión y sin estar completamente asesorados sobre las condiciones de los mismos, por personal ajeno a la banca y con la adecuada competencia técnica.

A pesar de que durante todos estos últimos años iba aumentando sin cesar el número de consumidores excesivamente endeudados, lo cierto es que no se observaba entre el colectivo de consumidores una gran preocupación por el propio nivel de endeudamiento; incluso, en los casos en que los datos objetivos de la situación económica personal hubieran justificado esta preocupación. En estos consumidores endeudados se percibía un cierto nivel de optimismo (o quizá de inconsciencia) basado en la creencia de que, por grande que fuera su endeudamiento, podría acabar haciendo frente a los préstamos contraídos. No resulta difícil de entender que un ciudadano acostumbrado a un rápido y fácil acceso a los préstamos y a estar constantemente rodeado de la publicidad de los créditos y de las facilidades ofrecidas por las entidades bancarias, viviera en la creencia de que, si le hiciera falta, no tendría ninguna dificultad en renegociar o aplazar los pagos. Los consumidores han estado más atentos al bienestar que pudieran proporcionarles los bienes adquiridos que a la eventualidad de no poder pagarlos.

De hecho, si repasamos las noticias de los medios de comunicación de los últimos años, las claras señales de alerta de la grave situación de sobreendeudamiento familiar, que fueron en aumento, sobre todo, a partir del año 2000, casi nunca se interpretaba en términos de endeudamiento -es decir desde la perspectiva de la insolvencia a medio plazo- sino sólo desde una visión a corto plazo. Cada cierto tiempo, en la prensa aparecía reflejado el alto porcentaje de familias que tenían "dificultades para llegar a final de mes". Estas noticias se interpretaban habitualmente como que los ingresos de las familias no eran suficientes para cubrir los gastos ordinarios, cuando realmente, lo que estaba pasando cada vez más, es que a lo que no podían hacer frente las familias era a su alto nivel de endeudamiento.

Sin duda la bonanza y el optimismo económico, que reflejan los datos que hemos expuesto en el Apartado II de este Informe, hacían que previamente a la crisis

económica existiera, entre los ciudadanos “de a pie” una falta de sensibilidad social sobre el tema del endeudamiento. Aunque a partir del año 2003 el Banco de España se incorporó con más firmeza a las voces que veníamos avisando del peligro que suponía el elevado nivel de endeudamiento familiar, lo cierto es que en ningún momento estas advertencias llegaron a inquietar seriamente a la sociedad.

5.- La influencia del entorno social consumista en el endeudamiento familiar.

Otro factor que explica la falta de alerta y sensibilidad social, en lo referente a la progresiva elevación del nivel de endeudamiento de los consumidores, ha sido la percepción que tenían estos consumidores de que, a pesar de la generalización del endeudamiento excesivo, todo el mundo a su alrededor continuaba viviendo con tranquilidad, e incluso aumentando cada día su nivel de gasto por encima de sus posibilidades económicas reales. En consonancia con la falta de concienciación respecto al sobreendeudamiento de las familias se estaba produciendo en España una “fiebre consumista” que llevaba a ver el futuro económico personal de una forma tan optimista como despreocupada. Todo el mundo parecía dar por sentado que no había nada malo, en el ámbito de particular ni general, en que los consumidores estirasen su nivel de gasto hasta el límite de los créditos concedidos por los bancos.

Además la influencia social de la ideología consumista dominante (hay que tener más que los demás o no dejar de tener lo que los demás tienen) ha hecho que muchas familias gastasen por encima de sus posibilidades y que se endeudasen, no por necesidad, sino por “aparentar” socialmente. Muchos de los cambios de residencia o de automóvil que han llevado a los consumidores a contratar préstamos desproporcionados a su nivel de ingresos, tienen su explicación en este mimetismo social.

6.- La publicidad como elemento decisivo de animación al endeudamiento.

La importancia que ha tenido en el problema del sobreendeudamiento las agresivas campañas publicitarias de las Instituciones Financieras y de los comercios, es tan grande, que hay hipótesis que señalan que su papel ha sido más decisivo que la suma de todos los factores económicos en su conjunto. Durante años han llenado los medios de comunicación, las calles y los buzones de correos de los consumidores con continuas

invitaciones a no privarse de nada, a no aplazar ningún capricho y vivir por encima de sus posibilidades, de manera que cualquier gasto parecía justificar el endeudamiento (“lo que te guste cómpralo, que ya lo pagarás”).

La publicidad ha estado presentando las operaciones de crédito como un recurso rápido y fácil, para que los consumidores pudieran obtener cualquier producto que desearan, haciéndoles entrar en una situación de endeudamiento permanente en la que tenían que destinar cada día una mayor proporción de sus ingresos al pago de intereses y amortizaciones.

Hay que decir en este sentido, que las campañas publicitarias de los llamados “créditos rápidos”, de los que ya hemos hablado, han tenido un impacto muy especial. Además de su efecto directo en los consumidores que han llegado a contratar este tipo de créditos, han tenido un efecto colateral, mucho más extenso y general en todos los ciudadanos que, en un momento u otro, han recibido el mensaje contenido en sus anuncios. En ellos el endeudamiento se presenta como la puerta a la felicidad y al bienestar material, ya que aparecen supuestos consumidores, antes tristes y preocupados, que una vez que han contratado un crédito, agitan contentos y despreocupados billetes de banco con los que se disponen a realizar un viaje o a comprar un gran aparato de televisión de plasma. Teniendo en cuenta que las personas que suelen solicitar estos préstamos, con intereses más onerosos de los habituales, realmente se encuentran, como hemos dicho, previamente endeudados y en una situación económica precaria, este tipo de publicidad constituye el ejemplo más claro y descarado de lo que es incitar al consumidor a recorrer el camino que conduce a la quiebra familiar y la insolvencia.

No es extraño, por tanto, que no haya calado en la sociedad ninguna advertencia frente al desmedido afán consumista y al descontrol del gasto, puesto que la publicidad impermeabilizaba a la sociedad española frente a cualquier recomendación de sensatez económica. Por cada recomendación que pudiera recibir el consumidor para controlar su endeudamiento, recibía mil que le animaban a consumir, gastar y endeudarse descontroladamente. Además, como ya hemos apuntado, hay otra cuestión importante: si repasamos la prensa nacional de la última década, vemos que no se trataba solo de que aparecieran continuamente anuncios en los medios de comunicación que incitaran al gasto y el endeudamiento, sino que en los contenidos no publicitarios de esos medios

de comunicación, casi no había referencias ni alertas sobre el grave problema del sobreendeudamiento familiar que cada año iba aumentando en España.

Como resultado final de estas estrategias del marketing bancario y comercial más agresivo y depurado, se han producido cambios psicosociológicos en la forma en que el consumidor se relaciona con el dinero. Mediante manipulaciones emocionales cada vez más personalizadas y dirigidas a las áreas menos conscientes de los consumidores, han ido eliminado de su conducta la aversión al riesgo económico y a la racionalidad.

7.- Las deficiencias en la gestión de la economía familiar y el uso abusivo de las tarjetas e instrumentos de crédito.

La mayoría de las familias españolas han perdido el hábito de llevar una contabilidad propia, con previsión de ingresos y gastos, y se limitan a ir recibiendo y dando por buenas las comunicaciones bancarias de los pagos. Hace no muchos años, casi todas las personas sabían con bastante exactitud, en cada momento, el dinero de que disponían, ya que la mayoría de los pagos se realizaban en metálico. Actualmente, una gran parte de los consumidores desconocen su saldo bancario real y cuáles son los recibos y deudas a los que cada mes deben hacer frente. Como lógica consecuencia, incluso los recibos ordinarios como el teléfono o la electricidad les resultan gastos imprevistos, y, con mas motivo, les resultan imprevistos los cargos de las tarjetas de crédito cuando se refieren a compras realizadas hace ya tiempo y que probablemente tenían completamente olvidadas. Por tanto es fácil que a través de las tarjetas de crédito o de los pagos bancarios estén gastando, sin darse cuenta, el dinero que no tienen, lo que les conduce a un grave peligro de sobreendeudamiento.

La cuestión esencial es que, en ningún momento habían tenido los consumidores tantas oportunidades de comprar sin tener dinero, como en el presente. La mayoría de las transacciones comerciales no se realizan con dinero en metálico sino a través de abonos o cargos bancarios a través de tarjetas de crédito y otros documentos que difieren los pagos y facilitan el consumo y el gasto, aunque no se disponga en el momento del dinero necesario para realizarlos. Estas nuevas formas y medios de pago, han supuesto importantes cambios en la conducta de los consumidores, facilitando el consumo y el gasto. La representación material que suponía la compra en efectivo tenía

como efecto, en primer lugar, que existiera una conciencia de la pérdida económica en cada compra, y, por otro lado, la realidad de que los consumidores no podían gastarse otra vez el dinero que ya no poseían.

El riesgo del uso excesivo e inadecuado de las tarjetas de crédito, es que puede llevar a muchos consumidores a endeudarse de forma incontrolada. Como cuando se compra con tarjetas no existe una pérdida material ni una minoración inmediata de la capacidad económica, es frecuente que se produzca lo que se denomina “autooscurecimiento del gasto”, es decir, el olvido de los gastos realizados de este modo. Este mecanismo es mucho más intenso y frecuente en las personas propensas al endeudamiento y produce que olviden los gastos realizados, de modo que al recibir los cargos del banco no tengan el dinero suficiente para asumir las compras realizadas. De esta forma las tarjetas de crédito se pueden convertir en una trampa para el consumidor: la facilidad del pago diferido hace que gaste y se endeude con total despreocupación.

8.- Consumismo, adicción a la compra y sobreendeudamiento como realidades interrelacionadas.

En el documento informativo del Comité Económico y Social Europeo “El sobreendeudamiento de los hogares” (2000), se citaba como un factor principal del sobreendeudamiento, “el descontrol en la gestión familiar de recursos y rentas que incluyen situaciones como la propensión al consumismo, que puede llegar incluso a una adicción al consumo (bulimia de consumo)”

En efecto, numerosos estudios realizados entre los años 1997 y 2008 en España y en otros países europeos y americanos, han definido como un problema psicosocial en acelerado crecimiento, la deficiencia en el autocontrol económico, es decir, la incapacidad constante de establecer un presupuesto y unos hábitos de gasto adecuados a las posibilidades económicas de cada sujeto y, una vez establecidos, respetarlos y ajustarse a ellos.

Muchas personas son incapaces de controlar los gastos constantes y desmedidos que desbordan su capacidad económica, incluso cuando tienen ingresos medios o altos. En estos casos no se trata de que los gastos ordinarios o imprevistos les hagan vivir con dificultades, sino que hay una absoluta incapacidad de controlar racionalmente la economía personal o familiar y disciplinar los gastos, por superfluos que sean. Esta falta

de autocontrol tiene una de sus expresiones más intensas en lo que se ha definido como adicción al crédito, que suele ser uno de los componentes más frecuentes de la adicción al consumo y que hace que los consumidores entren en la rueda de “vivir a crédito” en la que van enlazando unos préstamos con otros, aumentando sin cesar su número y la cantidad con la que se endeudan, hasta que llegan a una situación de insolvencia y total quiebra personal.

A partir de los años ochenta del siglo pasado resultó patente el espectacular aumento del número de personas con estos problemas de autocontrol en el gasto y con tendencia a un endeudamiento excesivo. Sin embargo, la falta de sensibilidad y atención social hacia los excesos en una actividad tan habitual como la compra, el gasto y el endeudamiento, hizo que fueran considerados como asuntos menores e incluso, en los casos más graves, se hacía referencia a la figura del comprador “pródigo” que siempre había existido. Pero el aumento de la incidencia de los problemas relacionados con la compra y el gasto se producía a la vez que se extendían en la sociedad las actitudes y comportamientos más consumistas. Por ello, parecía lógico pensar que estos casos extremos no eran sino “la punta del iceberg”, la manifestación más intensa de un problema general, que afectaba, en mayor o menor medida, a una gran parte de la población.

EFFECTOS DE LA “CULTURA DEL ENDEUDAMIENTO ” Y LA FRIVOLIZACIÓN DEL CREDITO



Gráfico n° 10

De acuerdo con este enfoque, actualmente ya mayoritario entre los investigadores especializados, y que queda reflejado en el Gráfico n° 10, existe un continuo entre el consumidor medio y las personas con mayores problemas de compra impulsiva, adicción al consumo o sobreendeudamiento activo. Los condicionamientos, tentaciones y continuas invitaciones a la compra y al gasto que rodean a estas personas, son los mismos que soporta cualquier ciudadano en su vida cotidiana y que, en mayor o en menor grado,

adormecen su sensatez y sentido común. Por ello es posible establecer los tres niveles en el estudio de la incidencia actual de este tipo de problemas que se reflejan en el gráfico.

La incidencia actual de estos problemas de comportamiento en los consumidores es tan alta que explica, por sí sola, un porcentaje significativo de los problemas de sobreendeudamiento, sobre todo de tipo activo. Es el producto de la influencia social, a que estamos haciendo referencia, en una personalidad predispuesta y habitualmente marcada por la falta de control de los impulsos, el hedonismo y un nivel alto de materialismo.

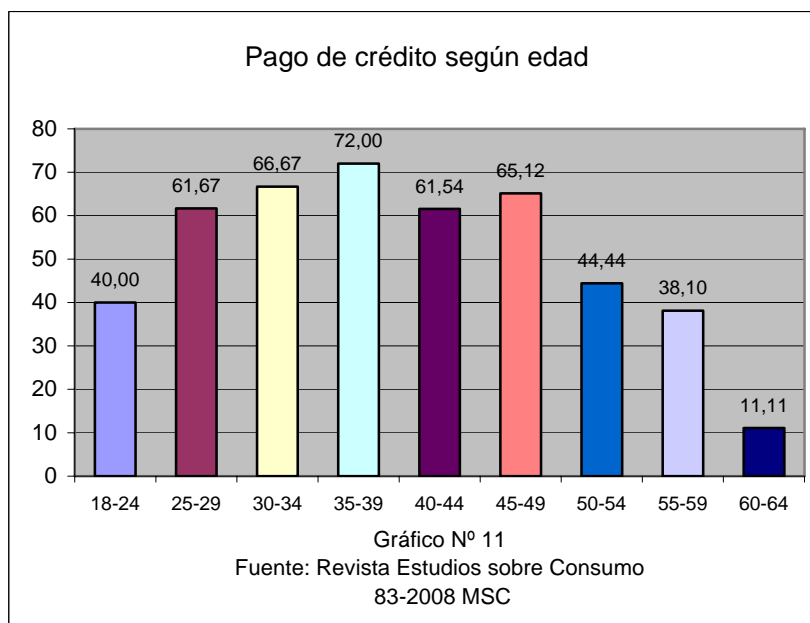
De acuerdo con el amplio estudio realizado en varios países europeos, entre ellos en España, el 32,22% de los consumidores adultos europeos tiene problemas de descontrol en la compra o en el gasto, es decir, aproximadamente la tercera parte de estos consumidores son propensos al consumo irreflexivo o innecesario y tienen problemas graves de compra impulsiva, o una evidente falta de autocontrol económico y tendencia al sobreendeudamiento. Este porcentaje es del 32% en el caso de los hombres y del 34% en las mujeres. Dentro del grupo de personas que tienen estos problemas el 55% (18% del total) presenta un nivel leve o moderado, y el 45% (15% del total) tienen problemas importantes. El 3% llega a niveles de descontrol del consumo y el gasto muy elevados que afectan gravemente su vida personal y social.

Otra de las conclusiones más claras de este Estudio Europeo, es que los más jóvenes presentan este tipo de problemas mucho más frecuentemente, hasta el punto de que el 46% tiene problemas de autocontrol económico. Dentro de este grupo el 44% presenta problemas leves o moderados y el 56% importantes. Aproximadamente el 8% de estos jóvenes tiene un nivel de adicción al consumo o de falta de autocontrol en el gasto muy acusado. Teniendo en cuenta estos datos es de temer que, si no se toman las medidas formativas adecuadas, una parte importante de las nuevas generaciones acabe convirtiéndose en adultos extremadamente consumistas, obsesionados por la compra y con problemas de endeudamiento crónico.

9.- Endeudamiento y edad: el endeudamiento excesivo como precio de la emancipación juvenil en España y como seña generacional.

Aunque la naturaleza solidaria y familiar de muchos de los préstamos hace que la relación entre edad y endeudamiento sea compleja, los datos muestran que el mayor

nivel de endeudamiento se da en España entre las personas cuya edad se sitúa entre los 30 y 49 años. Concretamente en el tramo de 35-39 años es donde el porcentaje de endeudamiento es máximo, puesto que casi tres de cada cuatro personas de esa edad están endeudados. Por debajo de los 24 años el porcentaje de endeudamiento desciende debido a que la mayoría de jóvenes no tienen, a esta edad, la independencia económica necesaria para que se les concedan préstamos.



A partir de los 50 años va descendiendo progresivamente el porcentaje de personas endeudadas, invirtiéndose los datos, puesto que la mayoría de los que superan esta edad no tiene préstamos pendientes de pago, y a partir de los 60 años sólo están endeudados, por término medio, uno de cada ocho consumidores. En resumen la mayoría del endeudamiento en España está siendo soportado por personas que tienen entre 25 y 50 años, tal y como se comprueba en el Gráfico nº 11 con datos procedentes de un estudio del año 2007. Coincide con estos datos la Asociación Hipotecaria Española cuando manifiesta que, en la actualidad, los hogares que soportan mayor nivel de endeudamiento son aquellos cuyos cabezas de familias son menores de 35 años y ha contratado su préstamo hipotecario después de 2002.

Parece lógica de vida que las personas más jóvenes sean las que estén endeudadas, sobre todo para comprar vivienda y, en cambio los de mayor edad la tengan ya pagada. Pero hay otro aspecto detrás de las enormes diferencias en el endeudamiento en relación con edad, que tienen que ver con las actitudes generales hacia el endeudamiento, propias de cada generación.

Cuando se estudian datos referidos al conjunto de préstamos solicitados por una persona en algún momento de la vida, independientemente de que estén o no pagados en el momento actual, las cifras de endeudamiento deberían invertirse, puesto que son las personas mayores las que, al tener más años de vida, deberían haberse endeudado, al menos en alguna ocasión. Sin embargo, no es esto lo que sucede. Los datos del Estudio del que proceden los datos anteriores muestra que sólo el 40% de las personas mayores de 65 años han pedido alguna vez en su vida un crédito o préstamo, mientras que en la población general este porcentaje es más del doble: el 81% de las personas menores de 65 años han estado alguna vez endeudadas. Es un dato de la máxima importancia que refleja que las personas mayores han tenido, toda su vida, más aversión al riesgo que supone endeudarse y por lo tanto, han sido más prudentes en cuanto a la solicitud de préstamos, que las siguientes generaciones. Confirma este dato que la aceptación del endeudamiento, como situación normalizada del ciudadano es una consecuencia de cambios en las actitudes y valores de las nuevas generaciones, que solicitan préstamos de una forma más despreocupada, frente a las generaciones anteriores que, como hemos dicho, tenían la idea de que la austeridad, el ahorro y el sacrificio son los principios que deben regir la economía personal y familiar.

No obstante lo anterior, no se puede negar que el continuo aumento del precio de la vivienda junto con los otros factores que hemos señalado, están abocando a la generación de jóvenes actuales a asumir un altísimo nivel de endeudamiento. Entre los años 2005 y 2008 el esfuerzo medio de compra de una vivienda libre ha estado entre el 50% y el 60% del salario medio de los jóvenes, o entre el 30% y el 40% en el caso de que se estuviera comprando en un hogar compuesto por dos jóvenes. Añadamos a esto que para los jóvenes españoles la emancipación lleva aparejada la necesidad de compra de una vivienda, puesto que la mayoría de ellos no contemplan la opción del alquiler y entenderemos porqué emanciparse significa, para la mayoría de los jóvenes, asumir un fuerte endeudamiento para muchos años. Si tenemos en cuenta además, que tras el precio de la vivienda, el siguiente problema de la juventud para emanciparse es la inestabilidad e inseguridad laboral, comprenderemos hasta qué punto el peligro del sobreendeudamiento y la insolvencia está afectando, en la actual época de crisis, a una gran parte de los jóvenes emancipados.

IV.- EL PROBLEMA ACTUAL DEL SOBREENDEUDAMIENTO FAMILIAR: SITUACIÓN EN ESPAÑA Y REFERENCIAS EUROPEAS.

1.- Análisis general de las situaciones de sobreendeudamiento familiar: concepto y tipos de sobreendeudamiento.

Se define el sobreendeudamiento como un endeudamiento excesivo al que no se puede hacer frente en las condiciones actuales. En esta definición se suele distinguir entre un criterio objetivo, en el que se atiende sólo a que una persona tenga un endeudamiento cuantitativamente importante, al margen de sus ingresos y el volumen porcentual que en su renta suponen las deudas, y un criterio subjetivo, en el que se atiende únicamente a que existan problemas financieros para hacer frente a las deudas contraídas. Siguiendo el criterio objetivo, que no tiene en cuenta las diferencias de renta, en Europa se establece que cualquier persona endeudada por encima de entre el 50-70% de los ingresos disponibles, se encuentra en situación de sobreendeudamiento. Pero resulta obvio que una situación de sobreendeudamiento puede tener consecuencias muy diferentes según el nivel de ingresos familiares de que se trate, por eso nosotros seguiremos el criterio subjetivo que atiende a la realidad social y que permite concretar más la naturaleza común de las situaciones de sobreendeudamiento familiar en la imposibilidad de hacer frente al conjunto de las obligaciones suscritas. Normalmente supone la acumulación de una gran diversidad de deudas, con orígenes distintos, (créditos al consumo, préstamos hipotecarios, facturas de electricidad, gas o teléfono, pensiones alimentarias en caso de separaciones y divorcios, etc.) que impide disponer de ingresos suficientes para pagar las deudas y financiar los gastos de bienes y servicios básicos que permiten mantener unas condiciones de vida dignas.

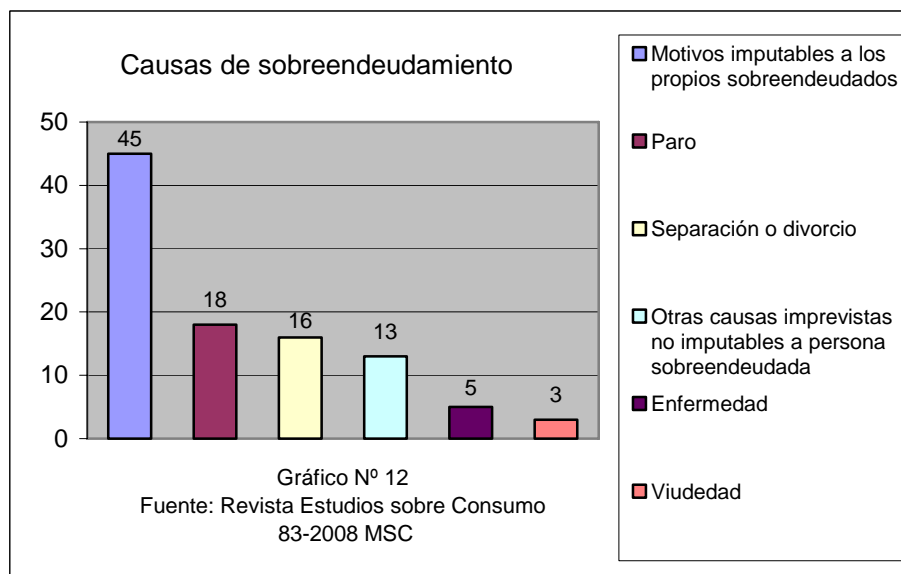
Una distinción fundamental en el tema del sobreendeudamiento es la que se establece entre el sobreendeudamiento pasivo y el activo. El sobreendeudamiento pasivo se da por causas sobrevenidas y ajenas a la voluntad o comportamiento de la persona sobreendeudada: paro, enfermedad, separación o muerte del cónyuge, suelen ser las causas más frecuentes. Este tipo de sobreendeudamiento se conoce también con el nombre de sobreendeudamiento “colectivo” cuando, como en la presente situación, afecta de manera simultánea y colectiva a un porcentaje importante de la población, por razones de carácter macroeconómico, exigiendo especiales medidas de protección desde las Administraciones Públicas.

El sobreendeudamiento activo o imputable al sobreendeudado, viene determinado por su imprevisión o descontrol en la asunción de deudas. Este tipo de sobreendeudamiento queda encuadrado en los comportamientos de adicción al consumo o uso inadecuado de los instrumentos de crédito, a que ya nos hemos referido. En este supuesto, las características individuales determinan la ayuda y tratamiento más adecuado a su personalidad y a sus disponibilidades económicas.

2.- Causas de la actual situación de sobreendeudamiento

De lo analizado hasta ahora se deduce que en la situación actual de sobreendeudamiento familiar en España, concurren tres tipos de causas:

- 1^a Las de sobreendeudamiento colectivo, debido fundamentalmente a las variables macroeconómicas adversas de un periodo de crisis intensa (aumento del paro y empeoramiento general de la situación económica) que ha seguido a una etapa de excepcional y descontrolado aumento del nivel de endeudamiento familiar.
- 2^a Las propias del sobreendeudamiento pasivo, es decir la incidencia de circunstancias sobrevenidas o imprevistas, después de haber asumido el endeudamiento y que son, principalmente:
 - Desempleo propio o de la persona con cuyos ingresos se contaba en la unidad familiar.
 - Fallecimiento del cónyuge o persona con cuyos ingresos se contaba o enfermedad propia o de la persona con cuyos ingresos se contaba en la unidad familiar.
 - Separación o divorcio.
 - Cambios súbitos en la valoración de activos patrimoniales (bajada de la bolsa, de los inmuebles, etc.).
- 3^a Las propias del sobreendeudamiento activo o imputable a un comportamiento económico poco previsor o prudente.



Es evidente que en cada situación de sobreendeudamiento se pueden solapar cada una de estas causas, y de hecho es muy frecuente la concurrencia de varias de ellas. No obstante un estudio realizado en los meses anteriores a la crisis nos permite realizar una valoración aproximada de la incidencia de las causas no colectivas en España. Estos datos, que exponemos en porcentajes en el Gráfico nº 12, resultan de extremo interés: menos de la mitad de las respuestas (45%) se refieren a que el sobreendeudamiento se ha debido a causas imputables a las propias personas sobreendeudadas: imprevisión económica, mala administración o gastos excesivos e innecesarios, etc. Frente a estos, entre los casos que podemos considerar como de “sobreendeudamiento pasivo o no imputable” la primera causa mencionada es el paro (18%), la segunda la separación o el divorcio (16%), la tercera la enfermedad (4%) y finalmente, como cuarta causa la viudedad (3%). Si tenemos en cuenta que un 13% de las respuestas se refieren a “otras causas imprevistas no imputables a las personas sobreendeudadas” podemos concluir que hay más casos de sobreendeudamiento pasivo, no imputable al consumidor (55%) que casos imputables a la mala administración o descontrol en el gasto de las personas sobreendeudadas (45%). En el momento actual, se considera que la incidencia de la crisis está provocando un extraordinario aumento de las familias sobreendeudadas, cuyo número se habría multiplicado por dos respecto a hace un año. Este crecimiento puede ser constatado a través del aumento de las tasas de morosidad y de los procedimientos concursales a que nos referiremos a continuación.

Coincidiendo, en lo esencial, con lo que hemos indicado para España, el Informe elaborado por diversas instituciones y expertos dentro de la Comisión Europea en 2008 (“Towards a common operational European definition of over-indebtedness”) señala que las principales razones que están conduciendo a las familias a tener problemas financieros son:

- La crisis financiera sobrevenida
- Situación permanente de bajos ingresos.
- Gestión inadecuada de sus ingresos
- Haber adquirido demasiadas deudas y obligaciones.
- Consumo demasiado elevado.

Este Informe señala también que las familias no suelen reconocer sus propias culpas y “externalizan” las causas de su sobreendeudamiento. La atribución de causas más frecuentes que se realizan son los bajos ingresos (45%), la pérdida del trabajo (19%) y la enfermedad (11%). Respecto a los factores objetivos y subjetivos relacionados con las situaciones de sobreendeudamiento, según este Informe Europeo los más determinantes serían, por este orden: (1) la edad: el problema es mayor entre los que tienen entre 25 y 35 años; (2) el número de niños y de adultos: el sobreendeudamiento es menor en las familias donde más de un adulto trabaja y crece en proporción al número de menores; (3) bajos o nulos ingresos; (4) abuso del crédito; y (5) deficiencias en los comportamientos de pago-ahorro/planificación.

3.- Cuantificación de las situaciones de sobreendeudamiento familiar en España dentro del marco europeo y en el contexto de la crisis.

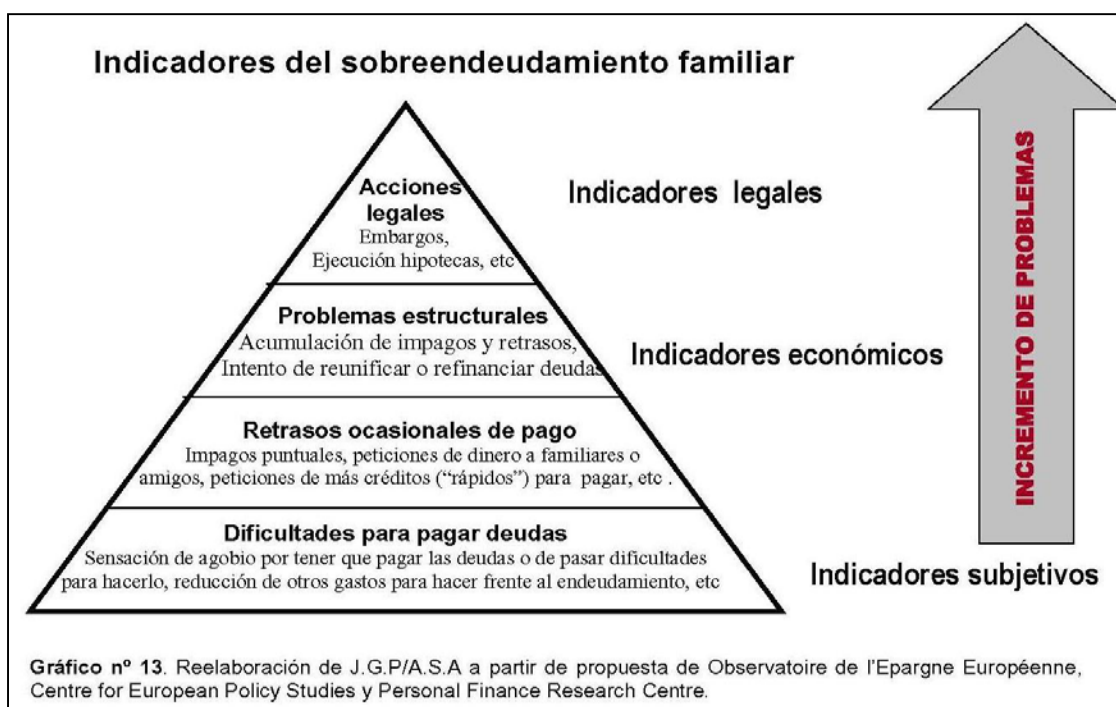
A la hora de realizar un análisis comparativo de los problemas del sobreendeudamiento en los diferentes países europeos, nos encontramos con el problema de que, como se señala en el Informe de la Comisión Europea (CE) de 2008 a que nos hemos referido, no se ha llegado a un acuerdo para definir oficialmente el “sobreendeudamiento”. No obstante hay varias propuestas que se están debatiendo actualmente para identificar y tipificar las situaciones en las que las familias son incapaces de hacer frente a las deudas, y probablemente pronto dispondremos de esas definiciones que permitan homogenizar los criterios. Entre tanto se llega a este consenso, debemos de acudir a los procedimientos que utiliza la Comisión Europea

(CE) que tiene dos maneras de medir los impagos y los retrasos en los pagos: el Eurobarómetro y The European Statistic of Incoming and Living Conditions (EU-SILC). Estas dos fuentes, aunque ofrecen datos anteriores a la crisis, resultan muy importantes para situar a España en el contexto europeo, en relación el sobreendeudamiento.

- 1.- **Eurobarómetro.** Ofrece datos sobre personas que tienen dificultades para el pago de deudas, en el que se incluyen tanto los préstamos hipotecarios como los préstamos ordinarios o cualquier otro tipo de factura. En este caso, dificultad no significa que se haya producido impago. De acuerdo con los datos del Eurobarómetro del año 2006, España estaba ya por encima de la media, tanto en el porcentaje de los que afirmaban habían tenido dificultades de pago ("Difficulty paying bills: totally agree) que era del 14%, frente al 13% del total de la EU, como en los que habrían podido tener algunas dificultades para hacerlo ("Difficulty paying bills: tend to agree") que era el 33% en España, frente al 25% de la población total de EU.
- 2.- **Encuesta Europea sobre Ingresos y nivel de vida** (The European Statistic of Incoming and Living Conditions (EU-SILC)). Es más amplia y se refiere a los retrasos en el pago, teniendo en consideración cualquier retraso que un consumidor haya tenido en los últimos doce meses en el abono de cualquier factura: hipotecas, préstamos, créditos al consumo, alojamiento, etc. En el año 2005, en el que el problema, como hemos visto, no era tan acuciante como en la actualidad, el porcentaje de personas con problemas de retrasos en el pago en España era del 14%, cuatro puntos más que la media del total de la UE.

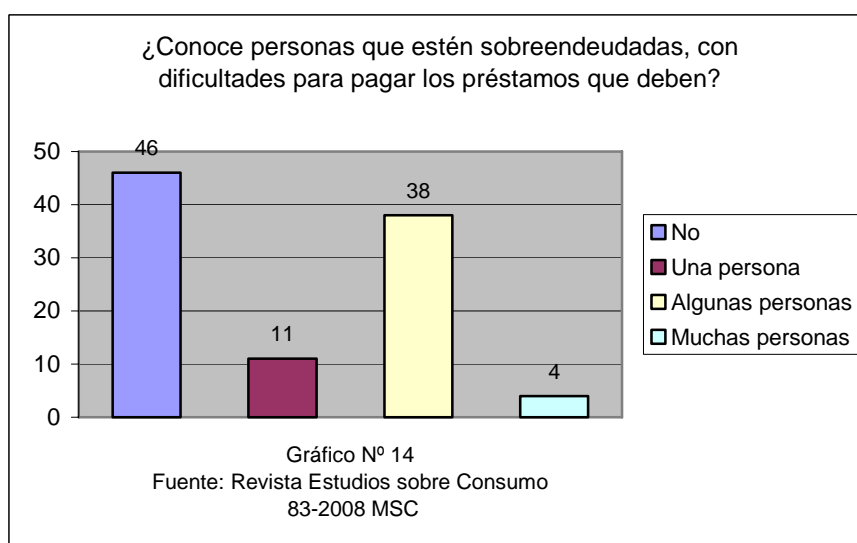
En cualquier caso los porcentajes de familias afectadas por problemas de sobreendeudamiento cambian según se utilicen indicadores subjetivos, económicos o judiciales. Según se utilizara cada uno de estos tres tipos de indicador, en estos momentos en España se podría decir que más de la tercera parte de las familias tienen problemas de sobreendeudamiento (criterio subjetivo: sensación de dificultad económica para poder hacer frente a las deudas), que los tienen cerca del 20% de las familias (retrasos, "números rojos" o impagos puntuales) o de que los tienen cientos de miles de familias (amenaza de acciones judiciales por impagos).

En el Gráfico 13 se presenta el proceso de evolución de la disminución de porcentajes de familias afectadas e incrementos de problemas de estas familias, que refleja cada indicador. Hay que remarcar que los indicadores no cuantifican familias con diferentes problemas, sino familias con un mismo problema, el sobreendeudamiento familiar, que están atravesando distintas etapas. Las facilidades que existían hasta ahora de “estirar” el problema, a través de la refinanciación o reunificación de deudas, o de ir solicitando nuevos créditos para pagar los anteriores podían hacer que pasasen más de diez años desde que un consumidor estaba técnicamente en una situación de sobreendeudamiento, hasta que comenzaba a tener problemas legales.



Una vía para medir la incidencia del endeudamiento previa a los indicadores económicos y legales es preguntar a los propios consumidores sobre los problemas del sobreendeudamiento en su entorno. Se obtienen así datos socialmente muy significativos, aunque sin valor estadístico, puesto que un mismo caso puede ser reportado por varias personas. En el Gráfico 14 se recogen las respuestas de una muestra de quinientos consumidores españoles ante la pregunta de si conoce alguna persona sobreendeudada. Aunque son datos del 2007, ya eran más de la mitad, el 53%, los que decían que sí. Incluso el 38% decía conocer a más de una persona y el 4% afirmaba conocer muchas personas en esa situación.

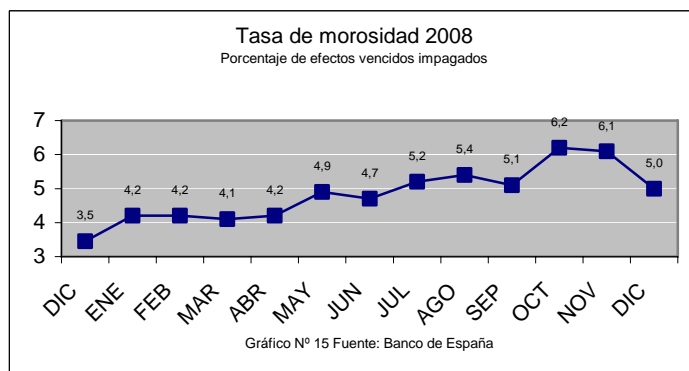
Refiriéndonos a la actual situación de España en el momento actual, las señales sociales de que la incidencia de los problemas de insolvencia y sobreendeudamiento está creciendo de forma exponencial en los últimos meses (finales del año 2008 y principios de 2009) se acumulan. Los medios de comunicación, ahora sí, están dedicando grandes espacios a dar cuenta de ello y se están produciendo movimientos sociales muy importantes de colectivos de hipotecados y Asociaciones de Consumidores, que reclaman respuestas ante la desesperada situación de cientos de miles de familias hipotecadas que están en camino de perder su vivienda.



Los datos oficiales también lo confirman: las suspensiones de pagos y situaciones de insolvencia se han multiplicado por tres desde en el año 2008 y la Central de Información de riesgos del Banco de España, CIRBE, señalaba a finales del año 2008, que la masa de créditos dudosos, en lo que a hipotecas se refiere, alcanzan los 11.003 millones de euros, lo que supondría que unas cien mil familias han dejado ya de pagar sus préstamos. Por otro lado, según el Consejo General del Poder Judicial en 2008 se han producido más de 56.696 ejecuciones hipotecarias (más del doble que en todo 2007), y de acuerdo con las proyecciones que recoge ADICAE podrían llegar a 90.000 las nuevas ejecuciones en 2009 y más de 120.000 en 2010. Es decir, cerca de las 300.000 ejecuciones hipotecarias y embargos en tres años.

El aumento de las tasas de morosidad también muestra el crecimiento de los problemas de liquidez, insolvencia y sobreendeudamiento que se producen, sobre todo a partir del segundo trimestre de 2008, tanto de las familias como de los demás agentes económicos. En el Gráfico 15 se muestra la evolución de los efectos vencidos e

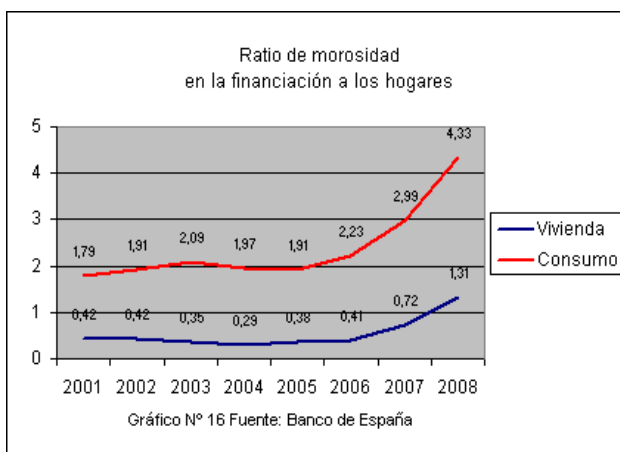
impagados durante dicho año 2008. Estos efectos, en el mes de Octubre, ascendieron a 2.302 millones de euros, cifra un 91,5% superior a la del mismo mes de 2007 y la más alta de toda la serie, iniciada en 2002 (datos INE).



Más significativos son aún, por su específica referencia al endeudamiento familiar, los datos que figuran en el Cuadro de datos nº 5 y en el Gráfico nº 16 que muestra el crecimiento de las ratios de morosidad financieras de los hogares españoles desde el año 2002, tanto en los préstamos de vivienda, como en los de consumo. En el primer caso se han multiplicado por 3, pasando del 0,42 al 1,31 del año 2008, y en los préstamos al consumo se ha pasado del 1,79 al 4,33. Este aumento ha tenido lugar sobre todo en los años 2007 y 2008, y hay que tener en cuenta que los pronósticos señalan que estas tasas de morosidad van a continuar subiendo, de una forma aún más acusada, durante el año 2009.

Ratio de morosidad en la financiación a los hogares		
Años	Vivienda	Consumo
2001	0,42	1,79
2002	0,42	1,91
2003	0,35	2,09
2004	0,29	1,97
2005	0,38	1,91
2006	0,41	2,23
2007	0,72	2,99
2008	1,31	4,33

Cuadro de datos 5 Fuente: Banco de España



Es necesario prestar atención al hecho de que, según cálculos aproximados, el 40% de las familias que se encuentran en situación de sobreendeudamiento o morosidad son inmigrantes. Durante estos años cerca de 500.000 familias compuestas por personas no españolas han suscrito hipotecas en una situación de solvencia y en unas condiciones

económicas peores que las de los nacionales. Este colectivo de inmigrantes se encuentra especialmente afectado por el rapidísimo aumento del paro, que ha colocado a una gran parte de familias inmigrantes hipotecadas en una situación económica dramática, y con una perspectivas muy pesimista de poder volver a encontrar trabajo, por lo que sus posibilidades de poder hacer frente a sus hipotecas son mínimas.

4.- Sobreendeudamiento, insolvencia familiar y exclusión financiera como causas de exclusión social. Situación de los colectivos especialmente vulnerables.

La mayor vulnerabilidad al endeudamiento de determinados colectivos, no sólo viene dada en términos de sus disponibilidades económicas, sino que tiene que ver también con su nivel sociocultural y con otras circunstancias, como ocurre en el caso de la población inmigrante, donde se ha producido el sobreendeudamiento en cadena, al haberse avalado mutuamente en los préstamos hipotecarios, multiplicando así la deuda contraída. Como ya hemos señalado, el desempleo, el sobreendeudamiento y la insolvencia derivadas de la crisis golpean con más fuerza a los colectivos más débiles y menos integrados, como puede ser el caso de los inmigrantes o las minorías étnicas. Sin duda, son estos colectivos los que se enfrentarán, a su vez, con mayor intensidad a la exclusión financiera consecuente que puede llevar, en no pocas ocasiones, a la exclusión social.

En estos momentos de crisis, la exclusión financiera viene especialmente provocada por la reacción de las entidades financieras a la crisis económica, restringiendo el crédito, endureciendo sus condiciones y encareciendo su coste. Pero este problema, como el del sobreendeudamiento y la insolvencia familiar no debe entenderse como resultado de la actual crisis. Lo que sucede es que el impacto de esta crisis se acentúa en los colectivos más desfavorecidos, porque pone en riesgo aspectos vinculados a la supervivencia de determinados estratos de la población.

Tal y como señala el estudio «Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion» (Prestación de servicios financieros y prevención de la exclusión financiera) realizado por la Unión Europea, el acceso a los servicios financieros se ha convertido en una condición necesaria para participar en la vida económica y social. La exclusión financiera está profundamente vinculada a la exclusión social. Sin embargo,

en el momento actual, en los países de la Unión Europea dos de cada diez adultos carecen de acceso a servicios bancarios transaccionales, aproximadamente tres de cada diez no tienen ahorros y cuatro de cada diez no tienen facilidades de crédito.

Hay que tener en cuenta que la situación de sobreendeudamiento, con todas los efectos sociales que conlleva (pérdida de la vivienda, embargos, impagos, retención de ingresos, imposibilidad de hacer frente a los pagos mas esenciales, etc.) es un problema que acaba afectando toda la vida personal y las relaciones sociales, convirtiéndose en un estigma del que no está ajeno ningún miembro de la familia, incluso los más pequeños, y puede conducir a situaciones de exclusión social. Es verdad que la actual situación de crisis financiera hace que los bancos prefieran renegociar al máximo los préstamos, antes que hacerse con una vivienda, cuya venta y precio son inciertos. Pero la realidad es que una gran parte de los han dejado de pagar sus hipotecas son insolventes, o viven con un subsidio con el que es imposible que hagan frente a los mismos préstamos que pagaban, muchas veces ya con apuro, cuando trabajaban. Además, con el aumento del paro de larga duración la situación es especialmente dramática, puesto que no se trata de un periodo transitorio sino de un pozo económico en el que se encuentran hundidos muchos hogares y del que difícilmente podrán salir.

Por ello es especialmente importante que los poderes públicos tengan en cuenta la reciente recomendación de la Comisión Europea contenida en el Memorádum de la Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades que establece como recomendación política a los Estados Europeos que “Las políticas para garantizar la capacidad financiera de las instituciones bancarias, la protección del consumidor y la transparencia de las relaciones entre los proveedores de servicios financieros y los clientes deben tener plenamente en cuenta las situaciones y necesidades de los grupos vulnerables. Se debe garantizar el acceso de las personas sobreendeudadas a servicios bancarios básicos. Es necesario desarrollar asesoramiento y educación en materia financiera, así como fomentar y supervisar la responsabilidad social de las instituciones financieras”

V.- CONCLUSIÓN GENERAL: NECESIDAD DE UNA NUEVA VISIÓN SOCIAL DEL ENDEUDAMIENTO FAMILIAR QUE SUSTITUYA LOS MODELOS ECONOMICISTAS.

Antes de formular, en el último Apartado, las propuestas a que nos acabamos de referir, y como conclusión general del análisis social y económico que hemos realizado, señalamos **la necesidad de cambiar los principios y planteamientos del endeudamiento familiar que se han impuesto hasta ahora, y que han conducido al grave problema de sobreendeudamiento de los hogares españoles que padecemos.** Este modelo, esencialmente economicista, se ha basado en los siguientes principios:

- 1) El endeudamiento de los consumidores se analiza desde la óptica de los prestatarios, es decir de las entidades financieras y se considera como una variable económica más, cuyas oscilaciones dependen únicamente de otras variables económicas, como las fluctuaciones de los tipos de interés, la remuneración de los ahorros, el precio de la vivienda, etc.
- 2) La atención de los poderes públicos se centra más en la “salud económica” de las entidades financieras y la fluctuación de las variables macroeconómicas que en la situación económica de las familias y el impacto real que esas variables macroeconómicas provocan en el bienestar de los consumidores.
- 3) El mercado del crédito se deja a la libre ley de la oferta y la demanda entre los consumidores y las entidades financieras, permitiendo así que las familias se endeuden en una relación totalmente desequilibrada, en la que se acaban imponiendo los intereses de los más poderosos.
- 4) El aumento del endeudamiento se interpreta sólo como producto de una determinada coyuntura económica, sin tener en cuenta los factores sociales que la provocan (la publicidad agresiva de los bancos, la ideología consumista, la falta de formación de los consumidores en la adecuada gestión económica de los recursos familiares, etc.).
- 5) Se protege y atiende más a los problemas financieros de las Instituciones Bancarias o de las empresas que a los de los consumidores y las familias, de forma que se establece una protección jurídica más favorable para quien no

puede hacer frente a sus deudas dentro del Derecho Mercantil que en el ámbito del Derecho Civil.

- 6) Se da el mismo trato a todas las situaciones de sobreendeudamiento de los consumidores, ignorando la finalidad a la que iba destinado el endeudamiento y las circunstancias de la familia sobreendeudada.
- 7) Todo el estudio y asesoramiento previo a la contratación de un préstamo lo realiza la propia entidad bancaria, que analiza sólo su propio riesgo, es decir las garantías que tiene de que el préstamo va a serle reintegrado.
- 8) El sistema económico solo se alarma si peligran la capacidad del reintegro de los préstamos por parte de los consumidores, puesto que esto afecta la salud de las entidades financieras. En cambio no le importan las dificultades o estrecheces que tengan que sufrir las familias para hacer frente a los préstamos contraídos.

Frente a este modelo economicista se plantea **la necesidad de un nuevo planteamiento social del endeudamiento** y del sobreendeudamiento familiar basado en los siguientes principios:

- 1) El endeudamiento familiar se analiza en función de su repercusión sobre el bienestar y la calidad de vida de los ciudadanos, y se tiene en cuenta la función social que cumple, para permitir el acceso a determinados bienes o Derechos Constitucionales como el de la vivienda.
- 2) Para analizar la conveniencia del endeudamiento del consumidor se atiende no sólo a que el consumidor tenga capacidad de reintegro -que es, por supuesto, requisito ineludible- sino también a la justificación y necesidades real del endeudamiento desde el punto de vista del consumidor, siguiendo los principios del consumo responsable del crédito que figuran en el Cuadro nº 6. Antes de asumir un préstamo el consumidor debería realizar un análisis tranquilo y realista de la economía familiar y de su priorización de gastos para valorar el impacto de la amortización del préstamo en su economía y en sus hábitos de vida.
- 3) El problema del sobreendeudamiento se analiza, no solamente como producto de determinadas variables de la economía familiar y la macroeconomía, sino como

parte de la “cultura” de la sociedad de consumo, en la que tienen gran influencia las estrategias comerciales y publicitarias de animación al crédito.

- 4) Considera que el sistema financiero no debe funcionar sin control, manejado por entidades financieras que busquen solo su propio beneficio, sino que debe ser controlado y vigilado por los poderes públicos para que, además de servir a sus propios intereses, sirva también al interés social y a la economía general.

Cuadro nº 6

PRINCIPIOS DE CONSUMO RESPONSABLE DEL CRÉDITO

Antes de tomar decisiones que supongan un endeudamiento familiar importante, debería evaluarse la necesidad objetiva de ese bien, así como el coste real del crédito y la capacidad de reembolso, a través del planteamiento de una serie de cuestiones:

A) Valorando la urgencia y necesidad real de acudir al endeudamiento:

- ¿El fin de la compra es tan importante como para que realmente tengamos la necesidad de endeudarnos?
- ¿Realmente precisamos lo que vamos a comprar a crédito? ¿Cómo y cuantas veces lo vamos a utilizar? ¿Realmente nos ha supuesto un problema vivir sin ello hasta este momento?
- ¿Seguirá teniendo el mismo valor cuando acabemos de pagarlo totalmente?
- ¿La satisfacción que nos va a proporcionar compensa el coste económico (incluidos los intereses) que vamos a pagar?
- ¿No podemos esperar a realizar la compra cuando tengamos ahorrado más dinero (o todo el dinero) y ahórranos intereses y gastos?.

B) Evaluando su coste real, y nuestra capacidad de reembolso:

- ¿Qué consecuencias implicará en nuestra economía a medio y largo plazo?
- Los pagos mensuales a realizar, ¿se ajustarán al presupuesto familiar o personal?
- ¿Cuánto tiempo necesitaríamos para poder ahorrar la cantidad necesaria y pagar en efectivo?
- La tasa de interés que vamos a pagar, ¿es realmente baja para este propósito?
- ¿Tenemos la posibilidad de acudir a alguna otra fuente que resulte mejor para financiarnos?
- En caso de que surgiera alguna emergencia, ¿dispondríamos todavía de margen para hacerle frente?
- ¿Hemos valorado y previsto la posibilidad de que tengamos que enfrentarnos a circunstancias económicas adversas (paro, enfermedad, etc.)?.¿Contamos, en este caso, con alguna alternativa para hacer frente a las deudas?.

- 5) Considera que el asesoramiento previo a la solicitud de prestamos debe realizarse por una entidad que defienda los derechos de consumidores (Asociaciones de Consumidores, OMIC, etc.) y que tengan la capacidad técnica y la independencia necesaria para aconsejarle adecuadamente, sin estar mediatizados estos consejos por los intereses comerciales de las entidades financieras
- 6) Debe protegerse especialmente a las familias en los casos en que circunstancias sobrevenidas e imprevistas (paro, enfermedad, viudedad, etc.), o problemas de

tipo macroeconómico le coloquen en una situación de sobreendeudamiento pasivo y no imputable.

- 7) Las Instituciones Públicas deben velar especialmente para equilibrar las relaciones entre los ciudadanos y las entidades financieras, para que estas no aprovechen su poder y los grandes medios de que disponen, para perjudicarles en sus derechos o hacerles asumir obligaciones en contra de sus propios intereses, especialmente en el tema de la contratación de préstamos.
- 8) Debe darse un trato diferente a las situaciones de sobreendeudamiento de los consumidores en función de finalidad a la que iba destinado el endeudamiento y las circunstancias de la familia endeudada. La protección jurídica a una familia de escasos ingresos que se ha hipotecado para adquirir su vivienda habitual, no puede ser la misma que la de una familia de clase alta que se ha hipotecado para adquirir una segunda residencia o un automóvil de alta gama.

VI.-PROPUESTAS DE “CHOQUE” ANTE LOS PROBLEMAS ACTUALES Y DE MEDIDAS PREVENTIVAS Y EDUCATIVAS PARA EL FUTURO.

Después de todos los análisis efectuados, y en coherencia con ellos, recogemos a continuación una serie de propuestas, que tienen como doble objetivo, ayudar a las familias que ya se encuentran en situación de dificultad económica por estar sobreendeudadas y prevenir que, en un futuro, se reproduzcan este tipo de problemas con la intensidad con la que ahora los sufrimos. No se deben volver a reproducir los comportamientos y el modelo socio-económico que ha provocado la crisis y que ha llevado a la quiebra económica a tantas familias. Las actuales dificultades deberían servir para enseñarnos a refundar la economía desde mejores bases. Por ello los destinatarios de nuestras propuestas no son sólo las Instituciones Públicas, las Entidades Financieras y las Asociaciones y Entidades de consumo. Lo son también los propios consumidores, cuyo comportamiento también debe cambiar, para convertirse en protagonistas del progreso hacia un nuevo sistema de valores y comportamientos.

Hemos dividido estas propuestas en dos grupos. Unas, a corto plazo, para responder a la acuciante demanda de soluciones de las familias que actualmente se encuentran sobreendeudadas en medio de la actual crisis económica. Otras tratan de

enfrentar, de cara al futuro, el fondo del problema del endeudamiento familiar y el consumo y gasto excesivo, con acciones formativas y con otras medidas que conduzcan a que todos tengamos un comportamiento como consumidores más adecuado y responsable.

En esta propuestas no entramos a pormenorizar las actuaciones de tipo jurídico puesto que son objeto de otro informe.

1.- Medidas “de choque” para ayudar a las familias que, en la actual situación de crisis, se encuentran en situación de sobreendeudamiento.

- Puesta en marcha de una normativa específica y de urgencia a la que puedan acogerse las familias que, por la actual coyuntura económica, se encuentren en dificultad para hacer frente a sus deudas. Esta normativa podría ser un paso previo a la regulación legal de las situaciones de sobreendeudamiento pasivo y suspensión de pagos de las familias, a la que a continuación nos referimos. Con ella se trataría de evitar, hasta donde fuera posible, los desahucios y embargos y permitir a las familias, en tanto rehacen su situación económica, mantener las mínimas condiciones de una vida digna.
- Llevar a cabo un gran Acuerdo General entre los representantes de los consumidores y las Instituciones financieras, avalado y tutelado por la Administración Pública, que conduzca a criterios generales de refinanciación o reestructuración de las deudas de las familias para evitar situaciones de morosidad, impagos, embargos y desahucios. Este Acuerdo sería especialmente beneficioso para todas las partes puesto que daría estabilidad financiera a corto y medio plazo, tanto a las Entidades Bancarias como a las familias, evitando una espiral de situaciones de insolvencia y dificultades financieras que acabaría perjudicando a todos los agentes económicos.
- Ampliar los casos en que procedan las moratorias de pago, que actualmente se conceden de forma muy selectiva a algunos parados, para que puedan acogerse las familias que, por las condiciones adversas derivadas de la actual crisis económica, y sin mediar causas imputables a ellas, no puedan hacer frente a sus deudas.

- Dentro del Acuerdo General anteriormente señalado, se debían establecer procedimientos de mediación y resolución de conflictos, previos a cualquier actuación legal contra las familias en situación de mora, en las que tuvieran participación terceros (por ejemplo Asociaciones de Consumidores, OMIC, Organismos de Consumo, etc.) que buscasen el establecimiento de acuerdos de pago, adecuados a la situación económica de cada familia.
- Utilizar los fondos sociales de las Cajas, Bancos e Instituciones Publicas para paliar a corto plazo algunas de las situaciones más apremiantes de sobreendeudamiento familiar sobrevenido, mediante ayudas directas e individualizadas.
- Adoptar medidas que agilicen un reflejo más inmediato y ajustado de las bajadas de los tipos de interés (Euribor) en las cuotas que deben pagar las familias por los préstamos contraídos.
- Promover la actuación de las Administraciones Públicas y otras Entidades Sociales, y los acuerdos entre las Entidades Financieras y las familias deudoras, para que en el caso de que no pudieran hacer frente a los pagos de las hipotecas de las viviendas, pudieran encontrarse otras vías (por ejemplo alquiler con opción de compra) que impidan que estas familias sean desahuciadas y permitan que puedan rehacer su situación en un futuro.
- Como alternativa para facilitar la inclusión financiera de las familias más desfavorecidas, se propone el desarrollo de instrumentos financieros con un carácter más social, como los microcréditos, que permitan el desarrollo sostenido de los que no disponen de recursos económicos, entre los que se incluyen, obviamente, las familias sobreendeudadas e insolventes.

2.- Propuestas para la prevención de los problemas de sobreendeudamiento de las familias y para la formación financiera y la promoción en el consumo y el gasto responsable de los consumidores.

- Promover actividades, programas y campañas divulgativos para formar a los consumidores en una nueva cultura del endeudamiento, para lo que es tarea básica incidir en la idea del consumo responsable del crédito, introduciendo

criterios de racionalidad en el comportamiento económico, a partir de reflexiones previas al endeudamiento como las que se recogen en el Cuadro 6, ya citado.

- Controlar las ofertas de crédito -incluidas las tarjetas- con criterios adecuados, para impedir el acceso a nuevos créditos de los consumidores con peligro de sobreendeudamiento. En este sentido se podrían plantear registros o ficheros de personas en situación de insolvencia o en peligro de ella. Estos registros deberían aportar las adecuadas garantías jurídicas, y en ellos también podrían inscribirse, de forma voluntaria los consumidores que quisieran evitar recibir nuevas ofertas de tarjetas o de créditos.
- Reforzar la transparencia en las condiciones de oferta y publicidad de los créditos así como del sistema bancario y financiero en general, para evitar situaciones de opacidad y descontrol de las actividades financieras como las que han llevado a la actual crisis económica.
- Reglamentación de seguros obligatorios para prevenir los riesgos de insolvencia derivados de infortunios. El importe de este seguro debería estar incluido en el cálculo de las cuotas de los préstamos, y su gestión y condiciones no deberían de ser controlados por el prestamista.
- Facilitar, por vía legal, el reembolso anticipado y la subrogación en todo tipo de préstamos, en condiciones beneficiosas para el consumidor.
- Fomentar en los consumidores el hábito de llevar una contabilidad personal o familiar, para una adecuada gestión económica, que prevea ingresos y gastos.
- Llevar a cabo campañas divulgativas dirigidas a los consumidores para fomentar la información y el asesoramiento previo antes de adquirir un crédito. Este asesoramiento, que podría ser realizado por las Asociaciones de Consumidores y OMICs, debería referirse tanto a las condiciones del crédito, como al análisis de la situación económica de la Unidad Familiar, para conocer si es aconsejable la solicitud del préstamo y su cuantía.
- Ampliación de los mínimos inembargables y articulación de procedimientos legales que permitan a los consumidores plazos de gracia y escalonamiento de deudas en el caso de dificultades transitorias de pago.

-
-
- Poner en marcha acciones formativas en los Centros de Enseñanza, para que los niños y jóvenes aprendan el adecuado manejo de la economía personal y familiar y de los instrumentos de crédito. Con esta importante medida se conseguiría que el día de mañana fueran capaces de gestionar adecuadamente su economía y de realizar análisis prudentes antes de solicitar un préstamo. Estas tareas educativas serían un necesario contrapeso ante las continuas incitaciones al gasto descontrolado y al abuso del crédito que con frecuencia recibirán a lo largo de su vida, a través de la publicidad.
 - Apoyar Institucionalmente “préstamos a medida” con relación a los ingresos, de forma que se garantizase el derecho constitucional a la adquisición de una vivienda, y que no fuera tan gravoso como lo es en la actualidad.
 - Creación de la legislación específica para la prevención del endeudamiento y protección de las familias sobreendeudadas, de forma que éstas puedan solucionar su situación económica de la mejor manera posible. Esta protección es especialmente necesaria para los casos del llamado “endeudamiento pasivo” provocado por el paro, la enfermedad grave o el fallecimiento de miembros de la unidad familiar.
 - Potenciar el papel del personal de los Organismos del Consumo y Asociaciones de Consumidores, para la prevención del sobreendeudamiento, el apoyo a los consumidores en todo lo relacionado con la contratación y pago de préstamos y, en general, en la defensa de los intereses de los consumidores frente a las entidades financieras.

En Zaragoza a 16 de Marzo de 2009

Javier Garcés Prieto